

L'Organisation
du CRÉDIT au COMMERCE
EXTÉRIEUR
en France et à l'Étranger

THÈSE pour le DOCTORAT

Sciences Politiques et Économiques

Présentée et soutenue le Samedi 3 Mars 1923, à 2 h.

par

MAURICE CAILLEZ

Président : M. PERREAU, professeur.

Suffragants : } MM. GERMAIN-MARTIN, Professeur.
 } NOGARO, Chargé de Cours.

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et ancienne Librairie F. Pichon réunies
F. Pichon et Durand-Auzias, Administrateurs

LIBRAIRIE DU CONSEIL D'ÉTAT ET DE LA SOCIÉTÉ DE LÉGISLATION COMPARÉE
20, Rue Soufflot, 5^{ème} arr.

— 1923 —

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

L'ORGANISATION
DU
CRÉDIT AU COMMERCE
EXTÉRIEUR
EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

L'Organisation
du CRÉDIT au COMMERCE
EXTÉRIEUR
en France et à l'Étranger

THÈSE pour le DOCTORAT

Sciences Politiques et Économiques

Présentée et soutenue le Samedi 3 Mars 1923, à 2 h.

par

MAURICE GAILLEZ

Président : M. PERREAU, professeur.

Suffragants : { *MM. GERMAIN-MARTIN, Professeur,*
NOGARO, Chargé de Cours.

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et ancienne Librairie F. Pichon réunies

F. Pichon et Durand-Auzias, Administrateurs

LIBRAIRIE DU CONSEIL D'ÉTAT ET DE LA SOCIÉTÉ DE LÉGISLATION COMPARÉE

20. Rue Soufflot, 5 arr.

— 1923 —

THESE POUR LE DOCTORAT

L'Organisation
du Christ en Communisme
EXTREME
en France d'aujourd'hui
THESE POUR LE DOCTORAT



UNIVERSITY OF LEIDEN
LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF LEIDEN
LEIDEN, THE NETHERLANDS

INTRODUCTION

Au moment où fut entreprise cette étude, l'un des problèmes que les économistes, les sociologues et les gouvernants semblaient le plus désireux de voir rapidement résolu, parmi tous ceux qui se posaient au lendemain de la guerre, était celui du Crédit au Commerce Extérieur.

La longue durée des hostilités, les dépenses formidables qu'elles avaient occasionnées, et les dettes internationales qui en étaient résultées, cela avec l'arrêt presque général des industries pour les besoins autres que ceux du champ de bataille, avait entraîné un état de déséquilibre complet entre les puissances qui se traduisit dès la réouverture du marché des changes par une dénivellation brutale du taux des devises. Pour ceux des pays qui, comme la France se trouvaient lourdement frappés par cet affaiblissement de leur monnaie, le développement de leurs exportations, en vue du jeu de la balance des comptes, apparut comme le moyen à peu près unique de s'échapper de cette pénible situation : revenus aux plus stricts principes des théories mercantilistes, les écrivains faisaient de l'exportation la base d'enrichissement des pays et la condition primordiale de leur relèvement. Quant à ceux qui, comme l'Angleterre et les Etats-Unis, avaient été moins touchés dans leurs œuvres vives, ils voyaient de nouveaux marchés se créer et s'ouvrir à leur activité commerciale et une place, que la défaite

allemande rendait momentanément libre, à prendre sur-le-champ.

De là vient, dans tous les pays, cette attention extrême apportée, dès que l'on se fut rendu compte que l'enjeu de la lutte était surtout économique, aux questions concernant le commerce extérieur et les exportations : partout, même dans les nations qui, comme l'Angleterre, avaient avant la guerre un commerce extrêmement puissant et auxquelles les hostilités avaient encore profité. les économistes d'accord avec les gouvernements, se mirent à étudier les moyens les plus propres à en hâter encore le développement lorsque la paix serait intervenue.

Leurs observations aboutirent toutes aux mêmes conclusions : que l'aide apportée par les banques était insuffisante et qu'il convenait d'augmenter les facilités de crédit au commerce extérieur. Cette affirmation, si elle pouvait être admise en France, où nous le verrons, les banques commerciales sont relativement peu nombreuses par rapport aux autres pays, était pour le moins étrange vis-à-vis d'organisations telles que celles qui existaient avant la guerre en Angleterre et en Allemagne et qui possédaient des agences sur tous les points du globe ; mais il faut remarquer la facilité avec laquelle on a toujours tendance à rejeter sur l'action des établissements financiers, les fautes qui sont commises ou les imperfections qui sont constatées dans l'agencement économique d'une nation. En tout cas, la solution de ce problème devint le leit-motiv d'un nombre considérable d'articles, de vœux et de rapports ; car, si l'on était d'accord sur la nécessité d'améliorer l'organisation

bancaire, les moyens les plus divers étaient préconisés pour y parvenir.

Deux grandes tendances qui groupaient chacune diverses conceptions étaient en présence : d'après l'une, c'était directement, soit en numéraire, soit par des crédits d'acceptation que les banques devaient témoigner leur appui aux négociants, et l'on envisageait surtout une extension des services tels qu'ils existaient en Angleterre et en Allemagne ; d'après l'autre, la banque ne mettait pas d'argent à la disposition de l'exportateur, mais lui garantissait la bonne fin de sa créance : ce système devait donc l'encourager à traiter plus largement ses opérations puisqu'il recevait une assurance contre ses pertes éventuelles.

Ce second système n'était guère pratiqué avant la guerre, bien que quelques sociétés d'assurances s'y fussent livrées en Angleterre. Au lendemain des hostilités il sembla prêt à prendre une grande extension : les risques qu'encourait le commerçant dans des opérations lointaines s'étaient considérablement accrus et étaient devenus, ainsi que nous aurons à le voir en détail, surtout politiques : il semblait donc qu'une garantie dût lui être plus avantageuse que des facilités de trésorerie qu'il pourrait toujours se procurer. D'autre part, l'Etat intervenant dans cette question, trouvait plus avantageux d'accorder une garantie, pour laquelle on commençait par lui verser des primes, et qui finalement pourrait peut-être lui laisser des bénéfices, plutôt que de se voir obligé à de lourdes sorties de caisse pour fournir des disponibilités aux négociants. Dans un cas il accordait une garantie, dans l'autre des avances : il n'est pas utile d'insister sur ce que la première méthode a de

moins onéreux pour les finances d'un pays, surtout lorsque, comme cela est courant depuis la guerre, on a l'habitude de les traiter au jour le jour. L'octroi de crédit oblige à un versement immédiat, tandis que l'on a toujours l'espoir que la créance ne sera pas contestée et que la prime de Ducroire sera définitivement acquise au trésor. Aussi verrons-nous un système de ce genre fonctionner en Angleterre et en Belgique ; il y a deux ans, il était extrêmement question d'en organiser un en France : mais le projet n'a jamais vu le jour.

L'accord direct de crédits aux négociants par les institutions financières est susceptible de multiples combinaisons, tout d'abord selon la forme de l'avance : depuis la plus simple qui est l'avance en compte courant, puis les avances aux factures, sur traites libres ou documentaires, les crédits par acceptation renouvelés ou non, jusqu'aux systèmes compliqués de « letters of lien » et de « letters of hypothecation ». Mais les différences les plus intéressantes sont dans la physionomie des organisations, résultant de la situation même de la banque qui travaille avec les commerçants importateurs ou exportateurs. Avant la guerre, toutes les questions bancaires et commerciales ressortissaient de l'initiative privée : le rôle de l'Etat n'était admis qu'en matière d'émission, et l'on ne concevait pas qu'il pût en avoir un autre. Toutes les banques étaient libres dans leur création et dans leurs opérations, et pouvaient à leur guise mettre leurs efforts au service du commerce extérieur ou s'en désintéresser complètement. Avec les difficultés de la guerre et le renouveau des influences mercantilistes, l'Etat a estimé que son intervention n'était pas déplacée en cette matière.

Son action pouvait se manifester de deux façons différentes : soit en créant une véritable banque d'Etat, service public géré par des fonctionnaires ; soit en intervenant dans la création d'une ou plusieurs banques que les subventions qu'il leur accorderait ou les avantages dont il les ferait bénéficier, mettraient à même de se livrer sur une vaste échelle aux opérations délicates et dangereuses qui sont à la fois la conséquence et le soutien des transactions internationales. Si aucun pays n'est allé jusqu'à créer une Banque d'Etat du commerce d'extérieur, le système de la banque autonome, mais constituée avec le concours de l'Etat et contrôlée par lui, est celui qui a été le plus développé après la guerre, et l'Amérique, l'Angleterre et la France ont créé, avec des modalités différentes, mais d'après ce même principe, des établissements financiers spécialement destinés à développer l'expansion de leur commerce extérieur.

Ce sont ces vues diverses qui étaient constamment discutées dans les deux années qui suivirent la guerre, qui nous ont incité à entreprendre cette étude. De l'avis de presque tous les écrivains, à ce moment, des facilités plus larges de crédit au commerce extérieur étaient le seul moyen de le revivifier et de relever par là les nations si éprouvées par le cataclysme ; la Conférence Financière Internationale de Bruxelles venait de conclure en ce sens, la Conférence Economique de Paris (décembre 1921) avait longuement étudié le problème, les revues techniques renfermaient de nombreux articles sur la question, et même les grands quotidiens dont les lecteurs sont pourtant si peu au courant des questions financières ne craignaient pas d'aborder le

sujet et de publier, entre autres, le portrait du banquier Ter Meulen qui apparaissait à beaucoup, comme on l'avait du reste dit auparavant du président Wilson, un «nouveau Messie» dont le plan ferait reflourir la prospérité et le bonheur dans le monde.

Cette conception a maintenant bien changé: devant l'échec de tous les organismes constitués pendant et depuis la guerre en Angleterre, en Amérique, en Belgique, en France ainsi qu'en Allemagne, on est bien obligé d'admettre qu'il y a d'autres éléments que le crédit qui influent sur le mouvement commercial d'une nation et sur le volume de ses exportations en particulier. Néanmoins si, à l'heure actuelle, la question du crédit a passé au second plan, il nous a semblé qu'en raison des problèmes qu'elle avait posés, des discussions qu'elle avait soulevées, et des résultats qu'elle avait produits en incitant à la création de nouvelles modalités bancaires, une pareille étude ne manquerait pas d'intérêt.

Mais, comme nous venons de le dire, la cause du crédit au commerce extérieur est maintenant jugée par l'expérience, aussi notre travail présentera-t-il avant tout un caractère historique et descriptif. Il aura pour but de montrer ce qui a été fait, quelles raisons ont dirigé une nation dans une voie plutôt que dans une autre, quels résultats réels a donnés la solution appliquée. Pour ce faire, nous nous efforcerons d'exposer les idées et les institutions d'une manière purement objective pour conserver le maximum d'impartialité et nous ne jugerons des méthodes que sur les résultats obtenus. Nous n'aurons même pas besoin la plupart du temps de donner notre opinion, les faits et les chif-

fres parleront assez fort. Que l'on ne cherche donc pas dans ce travail de critiques vaines et théoriques des solutions adoptées : en matière économique, les résultats comptent seuls ; ni de projets nouveaux qui ne feraient qu'ajouter encore une vue de l'esprit à la liste si longue de ceux conçus depuis tant d'années ; on ne les trouverait pas.

Néanmoins nous croirons avoir fait œuvre personnelle en présentant un tableau synthétique de cette organisation du crédit au commerce extérieur dans les principaux pays d'Europe. Alors que jusqu'ici, la documentation sur le sujet ne consistait, à part un ou deux livres excellents mais déjà anciens (1), qu'en articles épars, fragments de revues ou de journaux, nous nous sommes efforcé de grouper ces éléments en un ordre logique, clair et qui puisse faire ressortir les principes généraux des systèmes en vigueur. C'est une large vue d'ensemble que nous avons voulu tracer de cette organisation si délicate, si spéciale, et, reconnaissons-le, si peu connue du crédit au commerce extérieur ; négligeant les détails de procédure propres à chaque pays et souvent à chaque firme, elle s'efforce de dégager les lignes essentielles des diverses méthodes afin de permettre d'en comparer aisément les résultats.

De cette manière dont nous avons envisagé notre sujet provient le nombre considérable de citations et de références que nous indiquons et qui, au premier abord, pourrait un peu étonner. C'est que n'ayant pas la prétention de con-

(1) Nous voulons parler en particulier de l'ouvrage de M. Ch. Berrogain « *L'Expansion du Commerce Extérieur et l'Organisation bancaire* » publié en 1916, qui nous a été d'un puissant secours pour la préparation de ce travail.

naître par nous-même toutes les organisations financières françaises et étrangères que nous avons étudiées, nous avons dû nous en remettre à ceux qui avaient été à même de les voir fonctionner de plus près que nous. Les données de seconde main du reste ont été contrôlées le plus possible par les renseignements directs que nous avons pu avoir : bilans, rapports de conseils d'administration, tracts de propagande, et nous avons largement puisé dans les articles des revues économiques et des journaux financiers dont les détails sont plus précis que ceux que l'on peut extraire d'ouvrages même volumineux mais qui ne traitent qu'accidentellement la question qui nous occupe. Si du reste, les renseignements pris dans ces journaux nous avaient conduit à des appréciations inexactes du rôle de certaines banques, nous n'avons pas lieu de nous en excuser auprès d'elles. Car nous n'aurions pas été réduit à ces sources d'information si nous avions rencontré, au cours des enquêtes nombreuses auxquelles nous nous sommes livré, un peu plus de franchise et un peu moins de bouches cousues dans les établissements financiers où nous nous sommes adressé. Aussi devons-nous particulièrement remercier les personnes qui, au contraire, n'ont pas craint le « secret des affaires » pour nous donner des renseignements précieux et qui ont bien voulu mettre leur haute compétence et une partie de leur temps au service de notre étude (1).

(1) En écrivant ces lignes nous pensons tout spécialement aux personnes qui, notamment au Comptoir d'Escompte, à la Banque Argentine et Française, à la Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud, et à la Banque des Pays du Sud, nous ont aidé de leurs conseils éclairés.

* * *

Quant au plan que nous adopterons, ce que nous venons de dire en a déjà indiqué les principes fondamentaux : nous chercherons à présenter un tableau d'ensemble de l'organisation du crédit au commerce extérieur, qui comprendra donc aussi bien le commerce d'importation que le commerce d'exportation : or, ceci, croyons-nous, n'a pas encore été fait ; les travaux sur la matière se sont exclusivement cantonnés dans le domaine du crédit à l'exportation. C'est là, nous semble-t-il, un point de vue insuffisant : il ne s'agit pas simplement, comme on a pris l'habitude de le dire du Crédit à l'Exportation ; il s'agit de bien autre chose : c'est le commerce extérieur tout entier qui est en jeu avec au moins ses deux faces principales qui sont l'exportation et l'*importation*. L'étranger qui expédie en France, a aussi besoin d'escompter sa traite et d'encaisser sa facture : opération également profitable et nécessaire qu'une banque française établie à l'étranger doit être en mesure d'assurer.

Par contre, nous laisserons de côté, la technique même des opérations bancaires : leur mécanisme n'est pas ce qui influe sur la physionomie générale des organisations : il nous suffit de savoir qu'elles existent, et il est beaucoup plus intéressant de connaître dans quelle mesure chaque pays les pratique dans ses établissements financiers, que de détailler les formalités que ces maisons exigent de leurs clients pour mettre en œuvre ces opérations. Cependant certaines, à l'étranger, sont empreintes d'un caractère trop particulier pour qu'il nous soit possible de les passer complètement sous silence ; de plus elles donnent la mesure

exacte de l'importance des facilités que les banques sont disposées à donner aux négociants.

Enfin il est entendu que les organisations bancaires et les facilités de crédit dont nous nous occuperons, n'ont pas pour principal objet les relations commerciales entre les différentes nations de l'Europe Occidentale ; entre ces pays, les usages commerciaux sont tellement semblables que n'importe quelle banque ouvre ses guichets à leurs opérations ; le papier auquel elles donnent naissance étant généralement connu et sûr, et toujours à court terme. Les transactions commerciales que nous envisagerons exclusivement sont celles qui sont conclues entre ces pays de l'Europe occidentale et ceux de civilisation différente. C'est dans ces cas que se posent les problèmes difficiles car les habitudes sont dissemblables, les trajets sont longs, les situations économiques souvent incertaines.

Ce sont ces dangers qui guettent la banque dans des crédits à long terme que nous devons commencer par étudier, après avoir montré combien, pour les opérations du commerce international, de longues facilités de crédit s'imposent.

Puis nous examinerons comment, dans les principaux pays d'Europe et également aux Etats-Unis, on s'est efforcé, avant et depuis la guerre, de résoudre le problème.

La situation de la France nous retiendra particulièrement : nous aurons à voir dans quelle mesure les diverses sortes d'établissements financiers qui travaillent dans notre pays coopèrent au financement de notre commerce extérieur ; et nous étudierons tout spécialement la constitution et le fonctionnement de la Banque Nationale Française du

Commerce Extérieur créée en 1919: pour ne pas scinder la question nous apprécierons tout de suite son organisation et ses résultats.

Mais d'une manière générale c'est dans notre conclusion que nous nous réservons de donner nos idées sur les organismes que nous aurons décrits et de déterminer l'importance véritable du facteur Crédit pour l'expansion du commerce extérieur des grandes nations européennes.

Décembre 1922

PREMIÈRE PARTIE

Les caractères spécifiques du Crédit au Commerce Extérieur dans les pays d'Outre-Mer et de l'Europe Orientale

CHAPITRE I.

Nécessité du Crédit.

Moins qu'aucune autre branche de l'activité économique le commerce extérieur ne saurait vivre sans crédit.

Dans l'industrie, l'écoulement des produits est si rapide lorsque la production est bien réglée suivant les désirs des consommateurs ; dans le commerce national, ou dans celui qui s'effectue entre les grandes nations de l'Europe Occidentale (1), les communications sont si aisées, les transports si rapides et les relations si sûres que souvent le producteur pourrait se passer de toute aide bancaire.

Même en dehors du cas où, comme il arrive fréquemment dans le commerce intérieur, les marchandises sont payées

(1) Ou avec l'Europe Centrale avant 1914.

à la commande, les délais de paiement sont toujours très courts en raison de cette facilité des échanges; l'acheteur revend à sa clientèle l'objet de sa commande quelques jours seulement après son expédition et peut ainsi en porter aussitôt le montant au compte de son fabricant, qui n'aura à subir de ce fait que des immobilisations peu importantes, puisque de courte durée. Elles ne seront cependant pas sans déterminer — à moins que l'industriel ne possède en propre le capital de son chiffre d'affaires, ou n'ait un fonds de roulement considérable, mais c'est une lourde charge quand il est disproportionné à la dimension de l'entreprise, — des arrêts dans la production ou, tout au moins, des pertes de temps qui diminueront d'autant la capacité de l'entrepreneur

Supposons (1) en effet que le cycle : achat de matières premières — fabrication — vente — retour de l'argent, dure trente jours dans lesquels le temps de fabrication demande dix jours; les ouvriers et tout le capital chômeront pendant vingt jours par mois et le chiffre d'affaires de l'entrepreneur ne dépasserait pas à la fin de l'année douze fois son fonds de roulement.

(1) Nous croyons pouvoir, dans les lignes qui suivent, assimiler sans faute de raisonnement le cas du négociant im- ou exportateur à celui de l'industriel. D'abord parce que, au moins en France, c'est généralement le fabricant qui recherche lui-même les débouchés pour sa production à l'étranger sans recourir, comme en Allemagne, à l'entremise de maisons spécialisées d'exportation. D'autre part parce que, même dans le cas de négociants commissionnaires, leur activité se trouve fonction de la capacité des producteurs, de denrées alimentaires ou de produits fabriqués, qui sont leurs correspondants.

Que si, au contraire, l'entrepreneur pouvait avoir commandé et recevoir chaque fois ses matières premières pour le onzième jour de l'acte de production, il éviterait toute perte de temps, sa production serait continue et sa capacité serait portée de douze à trente-six fois son fonds de roulement : elle ne serait pas moins que triplée.

C'est que, comme l'a dit Léon Say « le capital est insuffisant sans le crédit » et si l'on a pu en théorie discuter si celui-ci crée on « ne crée pas une parcelle de capital », il est impossible de ne pas reconnaître que « si le crédit ne crée pas la richesse, il est bien un moyen indispensable d'en augmenter l'essor ». (1) C'est par le crédit que le producteur, — industriel ou négociant, — trouvera chez son banquier les fonds nécessaires pour payer ses matières premières et les salaires de ses ouvriers, pour activer sa production en lui assurant un caractère continu. •

Sans mettre entre les mains des producteurs ou des négociants des valeurs plus considérables, le crédit leur permet dans notre exemple de renouveler leurs matières premières trois fois au lieu d'une, de faire rendre à chacun de leurs instruments de travail, par un emploi plus actif, des fruits trois fois plus abondants : en somme d'en tripler en quelque sorte le nombre.

Si cette multiplication de la capacité de l'entrepreneur est déjà fort remarquable dans le cas de l'industriel ou du commerçant travaillant pour le marché national, quelle ampleur ne va-t-elle pas prendre dans le commerce international. C'est qu'il ne s'agit plus ici de cycles d'échange

(1) Germain-Martin, « *Les problèmes du Crédit en France* » ; Payot 1919, p. 214.

ou de production d'un mois : les seules durées des transports obligent en effet d'envisager des délais beaucoup plus longs.

Malgré la rapidité des communications obtenue aujourd'hui, la période de transport qui s'écoule entre l'expédition des marchandises et leur livraison au port de destination est très longue. Elle atteint trente jours pour Buenos-Ayres et plus de deux mois pour l'Extrême-Orient. Si l'on tient compte du temps qu'il faut pour renvoyer à l'expéditeur le prix de ses marchandises, même lorsque le paiement se fait comptant, il est facile de se faire une idée des immobilisations qui peuvent en résulter pour l'exportateur. Sans doute pourrait-il, afin de gagner du temps, demander à une Banque de lui faire parvenir le prix par un avis télégraphique, ou un chèque à vue ; mais la forte commission exigée en pareil cas par le banquier empêche que cette combinaison soit vraiment pratique et d'un usage courant. (1)

C'est donc pendant plusieurs mois, trois en moyenne, que le commerçant payé comptant devra attendre le retour de son argent. D'où impossibilité pour celui qui ne possède pas de capitaux très importants de bénéficier des débouchés des pays lointains et en tout cas limitation forcée de son chiffre d'affaires : il sera obligé de réduire ses opérations pour réserver la plus grande partie de ses fonds et ne les utiliser peu à peu que par très petites doses, ou de produire par à coups et sans continuité.

Alors le crédit viendra décupler sa puissance : si l'on envisage à nouveau un produit dont la fabrication de-

(1) Caubère, *Le Crédit à l'Exportation* ; Montauban ; 1919, p. 37.

mande dix jours, l'on voit que, grâce au crédit, la production pourra être reprise en moyenne dix fois pendant le temps des immobilisations. La capacité du négociant n'est plus seulement triplée comme dans le cas du commerce intérieur: dans le commerce international elle se trouve décuplée. Alors que, sans crédit, on peut admettre théoriquement qu'un fonds de roulement de 10.000 frs ne permettrait guère à l'exportateur qu'un chiffre d'affaires de 40.000 frs par an, le crédit en renouvelant au fur et à mesure ce fonds, lui permettra de réaliser annuellement 360.000 frs d'opérations.

Ainsi au lieu d'une activité limitée dans l'espace ou dans le temps, grâce à la renaissance perpétuelle de son capital, il évitera les immobilisations, fonctionnera à plein rendement et pourra, sans souci de l'échéance lointaine des rentrées, développer au maximum ses opérations.

* * *

Mais le crédit au commerce extérieur n'est pas seulement utile dans cette branche de l'activité économique, comme il l'est dans toutes les autres, pour augmenter la capacité du producteur. Il n'y a pas entre ces domaines d'application du crédit qu'une simple question de proportions : plus utile ici que là. Il y a dans le crédit au commerce extérieur une véritable nécessité: le commerce national sans crédit végétera, le commerce international sans crédit mourra.

Cette nécessité inéluctable du crédit à la production pour l'im- ou l'exportateur vient de ce qu'il doit lui-même accorder de très longs délais à la consommation. Le producteur, le commerçant qui vendent des marchandises dans le pays même, ou bien sont payés au moment de la livraison,

laquelle suit la vente de bien peu de temps lorsqu'elle ne l'accompagne pas, ou bien s'ils ne sont pas payés comptant tirent sur leur client, à l'ordinaire, une traite qu'ils peuvent faire escompter ; de l'une ou de l'autre façon ils ont presque instantanément la disposition de la somme qui leur est due. Mais en ce qui concerne le commerce extérieur, la situation n'est plus du tout la même. C'est que là, comme le dit M. Charpentier dans son intéressante étude sur le Rôle du Crédit dans le Commerce d'Exportation « qui veut vendre, doit faire crédit ». (1) Il y a à cela deux raisons : la première pour s'attacher le client malgré la concurrence internationale, la seconde pour se conformer aux usages du pays dans lequel est vendue la marchandise, usages, qui, bien souvent, ne sont que la résultante psychologique des conditions économiques de la vie.

C'est en grande partie à la concurrence allemande que l'on doit la funeste innovation des durées de crédit de plus en plus longues. Ce sont les Allemands qui, pour s'attirer une clientèle que les autres puissances servaient depuis longtemps, ont eu recours à ce procédé, secondés par les banques de leur pays qui leur escomptent les plus longs crédits, grâce à leur organisation spéciale.

Les délais sont par suite devenus de plus en plus considérables : sans même aller jusqu'à des délais aussi anormaux que celui grâce auquel on a vu, il y a quelque temps, une maison allemande enlever une affaire de travaux hydrauliques au Guatemala parce qu'elle accordait un délai

(1) Charpentier, *Le rôle du Crédit dans le Commerce d'Exportation* ; Bordeaux 1912, p. 16.

de quinze ans pour le paiement, (1) les crédits de 9 à 15 mois sont devenus de pratique courante.

C'est ainsi que les grandes maisons allemandes de Leipzig, de Berlin ou de Moscou font un an de crédit à tous leurs acheteurs de Sibérie qui pratiquent des ventes considérables dans toute la Sibérie russe ou chinoise et vont même jusqu'en Chine, dans les provinces tartares, en Perse, dans tous les pays orientaux : or il faut déjà six mois pour le transport à destination de ces marchandises.

Le même fait se reproduit pour certains pays d'Amérique du Sud: la Bolivie par exemple, et certaines contrées de l'Amazone. Dans tous les pays de l'Amérique centrale, au Mexique, au Chili, à l'Equateur, au Pérou, en Colombie et aussi en Australie, en Orient, aux Indes et en Afrique du Sud, le crédit normal est de 6 mois de date. (2)

Au Chili, le commerce français qui avait été prépondérant jusqu'en 1890, fut dépassé à cette date par le commerce allemand. En 1914, l'Allemagne occupait la première place et ce, surtout grâce au principe que c'est l'acheteur qui fixe les conditions et le vendeur qui doit s'en contenter : le commerce allemand accordait ainsi des crédits de 120, 150 voire 180 jours. Par ce moyen le commerce français avait été réduit à quelques parfumeries et à des articles de Paris. (3)

(1) *Information Financière*, 2 décembre 1921.

(2) Charpentier, op. cit. p. 14-15.

(3) *Bulletin d'Informations Economiques du Haut-Commissariat de la République Française dans les Provinces du Rhin*, 31 Août 1921

Au Brésil, dans le commerce spécial des pianos, M. J. Dupas, Consul de France, signalait dans son rapport de 1914 que « dans cette branche d'exportation, malgré la perfection de notre fabrication, nous sommes absolument distancés par nos concurrents qui accordent des conditions de paiement beaucoup plus libérales. En 1908 il est entré au Brésil 1.036 pianos allemands contre 220 pianos de fabrication française. C'est que les Allemands offrent les pianos à des conditions dérisoires payables par exemple vingt ou trente francs par mois. »

Les représentants des fabricants allemands se sont emparés d'une grande partie des importations provenant des Indes ou de l'Hindoustan pour l'approvisionnement du commerce dit Kaffir ou Transvaalien, dont 80 0/0 représentent la consommation locale de toute l'Afrique Orientale Portugaise. Les transactions portent surtout sur les articles bon marché : couvertures, draperies, nouveautés, etc... Les Allemands se sont assurés ce commerce en accordant régulièrement cent vingt jours de crédit ; on cite même le cas de billets émis à deux cent quarante jours de date. En dehors de ces longs crédits, les Allemands accordent encore des prolongations de délai. (1)

Au Guatemala, certaines maisons anglaises ne pouvant concurrencer les Etats-Unis (en particulier pour les cotons), sont arrivées à offrir un délai de neuf mois avec un intérêt de un demi p. 100 depuis la date d'embarquement. (2)

(1) *Rapport* du correspondant de l'Office National du Commerce Extérieur en Afrique Orientale Portugaise.

(2) *Rapport* de M. Soupey, Secrétaire de la Légation de France à Guatemala.

M. Lefeuvre-Meaulle, Attaché commercial en Orient rapportait en 1914 qu'à la suite de mécomptes éprouvés dans des essais de crédits, « nos compatriotes ont décidé de traiter au comptant toutes les affaires avec la Roumanie et d'expédier la marchandise payable en gare ou au bateau. Inutile de dire que les Maisons roumaines sérieuses ont refusé de se soumettre à ces procédés léonins, et ont cessé leurs affaires avec la France; elles demandent leurs stocks à l'Angleterre qui expédie de façon courante contre paiement à 6 mois et à l'Allemagne qui vend ses étoffes à 9 mois de date, ses rhums et soi-disant cognacs contre paiement à 12 mois de date. »

C'est que la durée du crédit varie suivant les marchandises : l'acheteur demande le délai qu'il estime suffisant pour l'absorption de ses stocks par son marché national : aussi les articles de luxe et d'usage le moins courant sont-ils ceux pour lesquels sont demandés et doivent être accordés les plus longs crédits ; de même pour les machines et les matières premières qui servent à des industries de lente transformation et dont les produits ne pourront être écoulés sur le marché national que longtemps après leur achat. (1)

La France, dont la production est justement spécialisée dans les articles de mode et de luxe, est particulièrement soumise à cette rigueur : ainsi dans le commerce des cuirs en poils le crédit consenti est de cent vingt jours et au delà ;

(1) Au premier rang de celles-ci il faut citer les machines agricoles dont le paiement ne sera souvent effectué qu'au moyen du produit de la récolte de l'année suivante.

de six mois dans celui des fourrures, des plumes d'autruche, des diamants, de la confection pour dames ; certaines machines se vendent à un, deux, et trois ans. A Bordeaux, le commerce des vins comporte des crédits à six mois et un an ; à Lyon les soies se vendent à quatre-vingt-dix ou cent jours. (1)

Il est du reste assez intéressant de remarquer que, si notre exportation ne peut se faire qu'à long terme, nos importations doivent être, pour la plus grande partie, payées comptant : portant principalement — au moins avant la guerre — sur les denrées coloniales et les matières premières pour nos industries de luxe, elles proviennent, pour beaucoup, de pays peu développés, et demandent un paiement immédiat. C'est ainsi que les professionnels du commerce des fourrures et des pelleteries font observer qu'il s'écoule dans cette industrie un délai particulièrement long entre les règlements des achats à l'étranger et la vente des marchandises en France.

La concurrence internationale sur les marchés étrangers et la nature des marchandises ne sont pas les seules raisons des longs crédits. Leur durée se trouve encore considérablement augmentée par les habitudes des pays qui sont le champ normal et le plus avantageux de l'activité des exportateurs. Ainsi, en Orient, il est assez fréquent qu'une traite tirée à quatre-vingt-dix jours ne soit réglée qu'après six mois et par acomptes : la clientèle, d'aussi bon crédit que partout ailleurs, n'admet pas, pour les paiements, cette

(1) Clerget, *Manuel d'Economie Commerciale*, 2^e édit. Arm. Colin. 1919. p. 196.

punctualité qui est la règle des affaires en Occident. Même avec les bonnes maisons, si l'on n'accorde pas quelque latitude dans le recouvrement, on risque de recevoir en retour et protestées, des traites qui auraient été certainement payées quelques jours ou quelques semaines après l'échéance.

Dans les pays agricoles, la pauvreté des habitants fait qu'ils n'ont que rarement et momentanément en mains la contre-valeur de ce qu'ils achètent. En Roumanie, en Serbie, en Russie même, le terme de paiement sera la date à laquelle la récolte sera vendue : les fruits du sol étant la seule source de revenus des habitants, ils ne peuvent payer qu'à ce moment les achats de produits textiles et métallurgiques que les importateurs ont fait venir de l'étranger. Il faudra en conséquence leur consentir un crédit de campagne exigeant des délais particulièrement étendus.

En Argentine, le crédit à long terme est indispensable parce que l'importateur doit lui-même le pratiquer à des termes presque illimités, en ce qui concerne une très forte partie de sa clientèle. Il doit, en effet, alimenter le commerce de l'intérieur, des grandes villes surtout, lequel, à son tour, alimente les stocks des commerçants des petites villes et villages, ceux-ci vendant enfin au cultivateur, qui ne paie qu'après chaque récolte, quand elle est bonne, ou au prorata, quand elle est inférieure à ses prévisions et achats, ou encore à la récolte suivante. Tout retard dans les paiements de celui-ci retombant indirectement, sinon en totalité, au moins en grande partie sur l'importateur, il lui faut pour y faire face, si riche soit-il, disposer lui-même de longs délais de crédits pour ses achats.

De cette condition d'ordre économique et matériel résulte un certain état psychologique : « dans ces pays neufs et de culture un peu rudimentaire, les peuples avides de luxe à bon marché se laissent facilement persuader qu'un objet est d'autant moins cher que s'éloigne davantage la date à laquelle il faudra le payer ». (1)

Ainsi en Equateur, le voyageur allemand, et l'on pourrait en dire autant du voyageur américain, a le talent de persuader au client que ce qui lui paraît cher est réellement bon marché, puisque les maisons qu'il peut représenter font de six à neuf mois de crédit au lieu de quatre-vingt-dix jours, maximum que nous faisons, nous Français. (2)

C'est ce qu'observait également M. de Poulpiquet du Halgouet, Attaché Commercial en Russie, dans un Rapport de 1916 : « Les délais de crédit sont fort longs, ce qui s'explique naturellement par ce fait que, dans un pays en grande majorité agricole les termes de paiement sont déterminés par la vente de la récolte. Que l'on ajoute à cela que le Russe met une sorte de point d'honneur à ne pas s'acquitter tout de suite, et qu'il préfère payer cher que payer vite ».

Si nous ne croyons pas que ce soit réellement par une sorte de « point d'honneur » que le Russe recule l'échéance de sa dette, il n'en est pas moins indéniable que les commerçants qui veulent vendre en Russie ou dans les pays d'outre-mer doivent supputer de très longs délais avant de rentrer

(1) Hauser, *Les méthodes Allemandes d'Expansion Economique*. A. Colin, 1915. p.97.

(2) L. Garessen, Vice Consul de France à Quito. *Rapport de 1914*.

dans leur argent. La concurrence que se font les grandes nations de l'Europe Occidentale a du reste contribué à augmenter encore cette tendance de caractère des pays importateurs : elles se sont toujours efforcées de s'arracher l'une à l'autre les marchés en se mettant toujours plus à la portée de leurs clients, en allant au devant de leurs désirs, et même en encourageant leurs défauts, créant elles-mêmes bien souvent les exigences que l'on constate aujourd'hui, si bien que, pour pouvoir continuer à vendre, elles en sont arrivées à une véritable « course au crédit ». Devant de tels procédés nul ne peut plus s'arrêter. Faute d'entrer dans la même voie et d'aller aussi loin que leurs rivaux, les négociants qui ne voudraient ou ne pourraient accorder de tels crédits, se verraient condamnés à perdre leur clientèle ; il leur deviendrait en tout cas extrêmement difficile de maintenir leurs positions, a fortiori d'étendre leurs affaires.

CHAPITRE II

Difficultés du Crédit au Commerce Extérieur

La satisfaction d'un besoin aussi essentiel que celui du crédit pour le commerce extérieur devrait, semble-t-il, être largement procurée par les Etablissements financiers. On serait tenté de croire que les négociants, obligés par la force des choses de demander du crédit se trouvent en face d'une véritable concurrence des Banques toutes plus soucieuses les unes que les autres de faciliter leurs opérations, à l'étranger : en effet l'aide qu'elles leur apporteraient étant nécessaires à la vie de leurs opérations, les commerçants seraient disposés à la payer cher et les Banques devraient en retirer des bénéfices très rémunérateurs.

Cependant il n'est pas de pays où les négociants im- ou exportateurs ne se plaignent de l'absence d'aide bancaire qu'ils rencontrent auprès de leurs établissements financiers. Ces critiques, sur lesquelles nous aurons plusieurs fois à revenir, ont été particulièrement vives en France, mais il faut noter qu'elles se retrouvent semblables dans tous les pays ; en lisant les journaux étrangers l'on s'aperçoit que les Allemands se plaignent de leur organisation et admirent les facilités que les Anglais et les Français trouvent auprès de leurs Banques ; que les Anglais déclarent que leurs

banquiers ne font rien pour eux alors que les Français et les Allemands sont puissamment soutenus ; enfin les Américains, après de longues études en Europe ont entièrement réformé leur législation bancaire en 1913, et pendant la guerre ils furent les premiers à demander à l'Etat de prendre la place des Banques défailiantes dans leur rôle de soutien du Commerce Extérieur.

C'est que le crédit au commerce extérieur se heurte à de très grosses difficultés qui font reculer beaucoup d'établissements financiers devant les opérations qui l'assurent.

Ces difficultés sont multiples ; elles naissent souvent les unes des autres et s'enchevêtrent en un réseau extrêmement confus devant lequel on ne peut dire précisément quelle raison a fait hésiter le banquier dans tel cas déterminé. Nous voudrions cependant essayer de débrouiller l'écheveau de ces dangers et d'analyser successivement les motifs pour lesquels les Banques se montrent si avares de crédits envers ceux qui pratiquent le commerce d'outre-mer.

La question qui se pose pour elles est d'assurer, avec le minimum de de risques, le paiement comptant de ses marchandises à un individu, industriel ou commerçant, vendant à un étranger, directement ou par intermédiaire dans un pays étranger, un produit quelconque, avec conditions de paiement variables, en principe à long terme et représentant un découvert total.

De cet énoncé se dégagent les principales sources de difficultés. Il semble qu'elles peuvent se ramener à deux grandes causes principales :

1°) Une cause de technique bancaire provenant de ce que les crédits doivent être accordés pour une très longue durée et ce, sur des garanties de formes très diverses.

2°) Une cause d'ordre politique et économique tenant à la situation du pays avec les nationaux duquel le commerce est fait.

Chacune de ces causes engendre de nombreuses difficultés que nous allons examiner successivement :

1° DIFFICULTÉS RÉSULTANT DE LA TECHNIQUE BANCAIRE :

Durée des Crédits. — Ainsi que nous l'avons vu, la durée des transports pour les pays d'outre-mer, les habitudes de ces pays et la concurrence internationale obligent le commerçant qui est en relation avec eux à n'attendre le retour de son argent que de longs mois après qu'il aura expédié sa marchandise.

Soit une traite émise à Paris à la date du 1^{er} Janvier sur Buenos-Ayres, payable à 90 jours de vue. La Banque chargée de son recouvrement s'adresse à Buenos-Ayres où elle parvient le 1^{er} Février. Elle est présentée le 3 et acceptée par le tiré, payable 90 jours plus tard, c'est-à-dire le 6 ou 7 Mai environ. Encaissée à son échéance, son montant est transmis à Paris au moyen d'un chèque sur Paris qui arrive à destination le 10 Juin, date à laquelle l'exportateur peut percevoir chez son banquier le montant de sa créance. « Ainsi donc, conclut M. Ch. Berrogain dans son remarquable ouvrage (1), lorsqu'un exportateur vient de faire

(1) Ch. Berrogain, *L'Expansion du Commerce Extérieur et l'Organisation Bancaire*, Paris, Delagrave, 1916. p. 22

l'expédition d'une commande il doit attendre de cinq à quinze mois avant d'être payé. »

Or, il est de principe constant, dans les Etablissements financiers, de n'accepter que très difficilement l'escompte des traites à longue échéance. Opérant beaucoup à l'aide de dépôts qui sont à vue ou à court terme (1), ils ne peuvent se lancer dans des immobilisations de longue durée : leur principal souci doit être de maintenir la liquidité de leurs capitaux afin d'être toujours en mesure de soutenir un « run » à leurs guichets. Une circulaire du *Federal Reserve Board*, que nous avons sous les yeux, insistait tout particulièrement sur la nécessité de maintenir constamment la « liquidité » (2) de l'actif et déclarait que les banquiers américains avaient acquis l'expérience que, pour être à l'abri de toute surprise, ils devaient éviter d'escompter des effets à plus de 90 jours de vue : c'était là une condition essentielle de sage gestion financière.

Dans tous les pays, l'usage né de l'expérience, a limité à trois mois les crédits que peuvent ouvrir les Etablissements financiers sans avoir trop à redouter d'une panique subite.

En France, même, ce terme de 90 jours se trouve en quelque sorte sanctionné par un texte légal qui est l'article 9 des Statuts de la Banque de France (Décret du 16 Janvier 1808).

D'après cet article : « Les opérations de la Banque consistent : 1° A escompter à toute personne des lettres de

(1) Nous verrons l'avantage que les Banques allemandes retirèrent d'une situation différente.

(2) En français dans le texte.

« change et autres effets de commerce à ordre, à des échéances déterminées qui ne pourront excéder trois mois... ».

C'est fermer, en réalité, les guichets des Banques aux effets à plus de 90 jours, car étant dans l'impossibilité de se les faire réescompter, elles ne consentiront à avoir qu'une très faible proportion d'immobilisations de cette nature en portefeuille.

Mais alors que deviendront, devant ces saines précautions, les négociants qui ont besoin pour leur commerce d'outre-mer de crédits de six, douze ou dix-huit mois ?

Forme de la Garantie. — Il faut d'autre part songer que les commerçants im- ou exportateurs qui demandent des crédits, apportent, pour garantir leurs banques, des sécurités de forme et de valeur bien différentes ; parfois même leurs correspondants d'outre-mer ne leur fournissent aucune couverture et ils se trouvent complètement à découvert : n'ayant aucun titre à remettre à leur banquier ces commerçants ne peuvent compter que sur leur crédit personnel.

En Angleterre et aux Etats-Unis, par exemple, il est d'une pratique courante que l'importateur laisse son fournisseur étranger à découvert pendant le temps pour lequel il exige qu'il lui soit fait crédit — c'est à dire généralement pendant un, deux ou trois mois, — ce n'est qu'à l'expiration de ce délai qu'il s'acquittera, par exemple, par l'envoi d'un chèque (1).

(1) Landry, *Notre Commerce d'Exportation avant, pendant et après la Guerre*, Paris, Dunod et Pinat 1916, p. 119.

Le négociant russe utilise parfois le billet à ordre, mais n'aime pas la lettre de change ; il ne consent surtout pas à accepter le papier tiré sur lui, ce qui ne signifie point qu'il se laisse protester à l'échéance ; d'une manière générale, il est accoutumé au crédit ouvert.

En Amérique du Sud, la dette ne constituait souvent qu'un des articles du compte courant : l'acheteur remettait les fonds à son vendeur, en paiement des marchandises reçues lorsque la situation de sa caisse le lui permettait ou que le cours du change lui paraissait favorable : l'exportateur se trouvait ainsi à découvert et à la merci de son client (1).

Cette pratique tend du reste à disparaître complètement et ne subsiste plus que dans les rapports que certaines firmes conservent avec d'anciens clients rebelles à toute innovation.

Ces formes de règlement ne permettent, en effet, que l'ouverture de crédits en blanc ou à découvert ayant pour seule garantie la personnalité et les qualités individuelles du négociant : ils ne pourront trouver d'avances et d'argent que dans des conditions spéciales ou auprès de banquiers locaux qui les connaissent particulièrement.

En présence de ces difficultés, l'usage de la traite acceptée tend à devenir le mode normal de règlement des opérations ; et même, depuis quelques années, au lieu d'envoyer directement au client les documents d'embarquement, l'exportateur les attache à la traite et les remet à la Banque chargée d'en effectuer le recouvrement, empê-

(1) Ch. Berrogain, *op. cit.* p. 20.

chant ainsi l'acheteur de prendre livraison des marchandises avant d'avoir payé ou accepté la traite — suivant le cas : c'est la traite documentaire.

Le banquier trouve une sécurité encore plus grande dans l'usage les « letters of lien » ou « letters of hypothecation » par lesquelles l'exportateur lui cède la marchandise expédiée en garantie des avances ultérieurement consenties. Même dans ce cas, le banquier qui accepte ou escompte une traite sur un pays d'outre-mer n'est pas à l'abri de tous risques. Bien loin de là ; outre qu'il ne connaît pas le correspondant de son client, la situation politique et économique extrêmement variable des pays neufs crée de gros aléas par suite de son insécurité.

2° DIFFICULTÉS D'ORDRE POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE :

Absence de renseignements. — C'est là, semble-t-il, le nœud des difficultés et la raison principale qui empêche les établissements financiers d'accorder largement leur aide aux négociants.

L'on conçoit que l'acheteur d'outre-mer soit en général fort peu connu et qu'il soit très difficile d'être fixé sur la capacité financière pour laquelle on pourrait lui faire crédit.

Le vendeur européen a pris évidemment des précautions, au moins les premières fois qu'il a traité, car, depuis, la situation de son correspondant a pu changer sans qu'il en ait été averti. Quant à la Banque à laquelle il s'adresse, elle ne peut qu'ignorer jusqu'au nom du Sud-américain ou du Chinois auquel sont envoyées les marchandises — ou qui

doit lui-même en expédier, si c'est un importateur qui vient demander des avances pour faire venir sa marchandise.

Dans ces conditions, elle se trouve ne pouvoir faire crédit que sur la garantie de son client européen et des marchandises : la signature de l'étranger est la plupart du temps pour elle chose impondérable car elle n'en connaît ni la « surface », ni l'intelligence, ni l'énergie, ni même la solvabilité.

En admettant même qu'elle connaisse sa situation à un moment donné, nous verrons bientôt qu'en raison de l'état économique et politique des pays que nous envisageons, cette situation peut se trouver très brusquement et très profondément modifiée : une mauvaise récolte ou une révolution pourra faire que l'importateur se trouve dans l'impossibilité d'écouler les marchandises qu'il a fait venir ; il sera en possession de stocks immobilisés dont il ne pourra tirer aucun argent pour payer ses fournisseurs.

Nous aurons à voir — rapidement, car ceci est un peu en dehors de notre sujet — comment chaque pays s'est efforcé de parer au risque dû à l'ignorance où se trouve le vendeur de ce qu'est son acheteur comme probité et comme moyens financiers. D'une façon générale, l'on peut dire que les commerçants s'efforcent d'y pourvoir par l'envoi de représentants directs, ou en s'adressant à des Agences spéciales de renseignements. Mais il semble que les meilleurs services soient rendus par les agents à l'étranger de la banque à laquelle aboutissent les opérations de crédit, à défaut des Agents consulaires qui, les Français tout au moins, n'apportent qu'une aide tout à fait insuffisante, aux transactions de leurs nationaux.

Insuffisance de garanties juridiques. — Ce n'est pas les calomnier de dire que dans bien des pays d'outre-mer les garanties juridiques sur lesquelles peut compter le commerçant européen sont notoirement insuffisantes. Cela peut tenir à ce que la juridiction est assez primitive, qu'elle est très lente et ne s'entoure pas suffisamment de formes destinées à sauvegarder les droits ou même l'égalité des plaideurs ; car il est indéniable que dans certains cas la justice locale s'est montrée réellement partielle, favorisant injustement son national contre le commerçant étranger.

Si l'on ajoute à cela que les recouvrements sont parfois difficiles en cas d'insolvabilité, que les voies de droit laissent souvent à désirer dans les pays exotiques, l'on comprendra fort bien la répugnance des Etablissements financiers à accorder des crédits.

Troubles politiques. — La situation perpétuellement effervescente de certains pays d'outre-mer n'est pas non plus pour pousser les banques à faciliter leurs opérations aux commerçants européens qui traitent dans ces pays. Sans parler d'un phénomène aussi exceptionnel que celui qui a bouleversé la Russie depuis 1917, il y a nombre de pays dont la situation intérieure est perpétuellement troublée : la Chine et le Mexique en sont les deux exemples les plus frappants.

Au Mexique, en particulier, la lutte pour le pétrole (1) entre l'Angleterre et les Etats-Unis a jeté depuis de nombreuses années ce pays dans un état de trouble perpétuel.

(1) Voir sur cette question le livre de M. P. l'Espagnol de la Tramerye : *La lutte Mondiale pour le Pétrole*. Paris 1921.

La rivalité de la Compagnie anglaise du « Mexican Eagle » et l'Américaine « Standard Oil » devint à un moment si aiguë que le Gouvernement des Etats-Unis consentit à ce que les Compagnies pétrolifères américaines opérant au Mexique payassent des mensualités aux bandits et aux insurgés, ainsi qu'à des Gouvernements établis. L'insécurité fut alors telle que certaines Sociétés payèrent à un bandit du district de Tampico une mensualité de \$ 1.500 pour qu'il leur garantît de ne pas couper leurs *pipe-lines*.

En Uruguay, le krach de la Deutsch-Belgische La Plata Bank en 1875 est demeuré célèbre : alors qu'elle s'était laissée entraîner à avancer des sommes importantes au Président de l'Uruguay, à la fin de 1874, le Gouvernement tomba. Celui qui le remplaça ne voulut pas rembourser la somme prêtée, et suspendit même le paiement des intérêts. En 1875, la Banque dut liquider. C'est que dans ces pays où les troubles sont fréquents, où les changements de gouvernement ne sont pas rares, il faut bien avouer que les droits acquis sont loin d'être toujours respectés par le Gouvernement nouveau. La vie même est loin d'y être en sûreté et dans ces conditions il est bien difficile de faire crédit à des gens dont on ne peut jamais savoir s'ils ne seront pas fusillés le lendemain.

Imperfection de l'Outillage National : Pays à monoculture (1). — L'état de l'équipement économique du pays

(1) Consulter sur l'influence de la situation économique sur le développement des facilités de crédit, dans l'ouvrage de M. Huart : *L'organisation du Crédit en France*. (Paris, Giard & Brière. 1913) le Chapitre intitulé : *La réforme des Banques Coloniales*.

pour lequel est demandé le crédit influencera particulièrement le banquier sollicité. Si l'organisation des moyens de transport, si l'outillage des ports est insuffisant, il aura à redouter des pertes, des avaries, des destructions, en tout cas des retards dans la livraison des marchandises qui pourront, de la sorte arriver en mauvais état. — Ces éventualités feront naître des réclamations, des procès, longs et difficiles à suivre au loin et qui sont un danger de plus pour le commerce extérieur.

Dans les régions où la vie économique est peu diversifiée, qui sont purement agricoles et même vivent sous le régime de la monoculture, tout dépend des conditions climatiques qui rendront le consommateur solvable ou insolvable. La richesse y dépend presque exclusivement du prix mondial d'une marchandise telle que le coton, le café, ou le caoutchouc et si le cultivateur ne peut vendre sa récolte, ou n'en retire pas un prix rémunérateur, sa mauvaise situation pécuniaire réagira forcément sur l'exportateur. « En Argentine où la production est déjà diversifiée, ce risque, sans disparaître complètement, est moins accentué qu'au Brésil, par exemple, où la récolte et les prix du café et du caoutchouc exercent une action décisive. » (1)

Dans nos quatre Colonies de la Martinique, la Guadeloupe, la Réunion, la Guyane, la situation générale dépend entièrement de l'état du marché du sucre ; et les crises de 1890 et 1895 ont bien fait ressortir tous les dangers de la monoculture. En 1890, à la Réunion, le sucre qui avait valu

(1) Vouters, *Les procédés d'Exportation du Commerce allemand*. Paris, Rousseau, 1908, p. 188.

jusqu'à 60 fr. les 100 kilogs, tomba à cette époque à 36 francs (1). La Banque de la Réunion s'en trouva gravement atteinte ; elle fut dans l'impossibilité de procéder au remboursement de ses billets, si bien que l'Ile n'ayant plus que de la monnaie dépréciée, le change passa de 1 1/2 à 25 0/0. Il fallut le vote d'un crédit de trois millions par le Conseil Général de la Réunion pour éviter la faillite de la Banque qui ne put se relever que grâce au crédit qu'elle possédait auprès du Comptoir d'Escompte et à l'amélioration du cours du sucre.

La crise sucrière a également éprouvé la Banque de la Guadeloupe : en 1895, la sécheresse fit tomber les exportations à 12 millions, contre 20 millions dans les années moyennes. Aussi la Banque qui était en 1890 créditrice au Comptoir d'Escompte pour une somme supérieure à quatre millions, se trouvait au 30 juin 1895 débitrice de trois millions environ.

En Cochinchine, la récolte du riz présente le même intérêt pour la Banque d'Indo-Chine que celle du sucre pour les Banques des Antilles et de la Réunion. L'inconvénient de la monoculture se fait jour ici dans tout ce qu'il a de plus dangereux, car la prospérité générale du pays, les conditions dans lesquelles le crédit peut être distribué, le plus ou moins de facilités qui peuvent être accordées aux exploitations agricoles, dépendent uniquement de l'état des rizières et du rendement de cette culture.

Au Tonkin, le déficit de la récolte rizière a déjà moins d'importance ; car, en dehors du riz, cette colonie produit une quantité intéressante de maïs, de minerai de zinc,

(1) Huart, op. cit. p. 264 s.

d'étain et de houille, celle-ci faisant concurrence à Canton au charbon japonais. D'autre part la répercussion générale d'une mauvaise récolte est moins grave parce que, dans cette colonie, l'on peut normalement compter sur deux récoltes annuelles, dont l'une peut compenser le mauvais état de l'autre. Néanmoins il y a un intérêt capital pour le Tonkin à une bonne récolte de riz, car, si en année normale la production s'écoule tout entière dans le pays, les années exceptionnelles permettent une certaine exportation, tandis que si l'une des récoltes fait défaut, il faut importer du blé de Cochinchine. Cette importation a une action très puissante sur les conditions du change à Hanoï et à Haïphong dont les brusques variations obligent les banques à beaucoup de prudence dans l'octroi de leurs crédits.

L'influence de la monoculture apparaît particulièrement nette en Afrique Occidentale Française par la comparaison des résultats de la Banque du Sénégal et de la nouvelle Banque de l'Afrique Occidentale Française. Le Sénégal est, tout comme les Antilles, le Brésil et la Cochinchine, un pays de monoculture : l'arachide seule constitue la presque totalité de l'exportation ; aussi la Banque du Sénégal étant strictement limitée à cette colonie, ses opérations et leur volume suivaient les mêmes fluctuations brusques que la production de cette plante (1).

Au contraire, la Banque de l'Afrique Occidentale Française qui, depuis 1901, est la continuation de la Banque du Sénégal, a largement étendu son activité et habilement concentré les opérations des diverses Colonies qui com-

(1) Huart, op. cit. p.308.

posent l'A.O.F. A côté de l'arachide, les caoutchoucs et gommes sont encore d'une importance assez minime au Sénégal, tandis que dans le Haut-Sénégal et le Niger, c'est le caoutchouc qui domine dans les exportations (pour 5 millions environ annuellement), puis les arachides et les dents d'éléphants. Ce sont les caoutchoucs également qui forment la presque totalité des exportations de notre Guinée, tandis qu'à la Côte d'Ivoire ce sont les graines oléagineuses, l'huile de palme et l'acajou et au Dahomey, les corps gras.

Ce qui fait que si chaque colonie composant l'A. O. F. est un pays de monoculture, leur groupement comporte une grande variété de productions qui n'est pas sans avoir exercé sur l'activité et la régularité des opérations de la Banque de très heureux effets, ainsi qu'en témoignent ses bilans. (1)

Années	Avances	Effets	Prets sur marchandi- ses	Comptes Courants	Divi- dendes
en mille francs					%
1901-02	1.853	1.473	153	6.710	5
1902-03	1.477	1.114	169	11.771	5
1903-04	2.397	1.562	625	20.279	6
1904-05	1.993	1.339	454	26.374	6
1905-06	1.717	1.254	297	29.062	6
1906-07	2.438	1.967	302	43.458	6
1907-08	2.848	2.393	321	45.252	6
1908-09	2.790	2.521	127	54.345	6
1909-10	3.560	3.193	221	88.164	8

(1) Huart, op. cit. p. 309.

La diffusion des risques, qui doit être la précaution primordiale des Banques travaillant pour les pays neufs, a prouvé encore ici sa nécessité : grâce à elle les négociants peuvent obtenir des facilités de paiement assez larges pour ces régions dont les colons sont soutenus par une banque à l'abri des crises qui dans beaucoup d'autres pays rendent la situation économique brusquement tragique.

Imperfection du régime monétaire. — *Le problème du change.* — *L'après-guerre.* — Le plus grave de tous les dangers qui peut guetter le négociant im- ou exportateur est bien certainement celui qui provient de la mauvaise situation monétaire du pays avec le il traite.

Pareille remarque semble bien banale en 1923; depuis quatre monotones années, le commerce international est tellement entravé par les barrières, bien plus infranchissables que les droits de douane, dressées par les changes entre pays, qu'il est presque oiseux d'insister sur ce fait.

Il faut cependant mettre en relief la différence profonde qui existe entre la situation des changes actuels et les crises qui intervenaient avant la guerre entre pays à monnaie dépréciée.

L'on n'ignore pas qu'entre pays ayant tous deux de bonne monnaie, les oscillations du change n'exerçaient aucune action sérieuse sur leurs relations commerciales. Les gold points étaient, du fait de la sécurité et de la rapidité des transports, assez rapprochés du pair (1) pour que les variations de valeur des monnaies n'entrent pas

(1) Entre la France et l'Angleterre le cours des devises ne pouvait s'écarter du pair de plus de 14 centimes, puisque le gold point de sortie était atteint chez nous quand le chèque sur Londres, au lieu du pair de 25 fr, 22, valait 25 fr, 36.

en compte dans les préoccupations des commerçants et dans l'établissement des prix des marchandises.

Mais la plupart des pays neufs, qui sont ceux dont nous nous occupons spécialement, ayant malheureusement une circulation avariée étaient dépourvus du précieux métal et se trouvaient contraints de subir toutes les fluctuations du cours des traites sans avoir la faculté de faire intervenir l'action régulatrice des paiements en monnaie d'or.

La dépréciation de leur monnaie provenait, suivant les pays, de deux causes bien distinctes : dans les uns, tels que les États-Unis de 1850 à 1860, la Grèce, le Portugal, le Brésil, l'Argentine, elle était due soit à des événements qui avaient bouleversé leur économie interne, soit à l'insuffisance de leur développement industriel et commercial, comparativement à celui des autres puissances. Dans l'un et l'autre cas, la dépréciation monétaire résultait d'une cause purement économique. Au contraire dans quelques pays, qui sont les pays monométallistes argent, les changes s'étaient avariés simplement parce qu'à l'étranger une grande réforme monétaire avait été opérée : la substitution de l'étalon unique or au double étalon avait désorganisé tous les systèmes monétaires fondés sur une fixité légale de rapport entre l'or et l'argent. A partir du moment où il a cessé de constituer un instrument libératoire international, l'argent s'est déprécié au point de vue des importateurs, et à leurs yeux l'or a acquis une plus grande valeur. Il a fallu, coûte que coûte, à la Chine, à la Perse, au Japon, aux Indes Anglaises, au Mexique, trouver le métal jaune pour satisfaire aux besoins de leur commerce

extérieur et leur circulation monétaire n'a plus été normale (1).

Il faut, du reste, noter que cette extension de l'empire de l'or a pu être pendant un temps dangereuse également pour les pays monométallistes or. La raréfaction de l'or, due à l'excès de la demande, a naturellement amené un resserrement de crédits au moment où les pays monométallistes argent auraient eu besoin d'aide pour faire face à leurs engagements internationaux : leur crédit extérieur se trouva compromis et plusieurs banques qui avaient des opérations importantes engagées dans ces pays se trouvèrent en très fâcheuse posture.

Dans tous ces cas, l'on se trouvait en présence de pays qui, subitement, voyaient le cours de leurs devises s'effondrer à l'étranger ; mais cette situation n'éprouvait que le seul pays atteint par la crise et des rapports normaux de valeur de monnaie subsistaient entre les autres pays ; de plus cet effondrement était généralement passager et aboutissait soit à une restauration des finances nationales, soit à une dévalorisation de l'ancienne monnaie à la suite de laquelle des échanges réguliers reprenaient.

Depuis 1919, la situation est toute autre. D'abord la cause d'ordre strictement monétaire que nous venons d'indiquer ne s'est pas reproduite, à moins toutefois que l'on ne veuille dire qu'à l'étalon or s'est substitué l'étalon papier ; mais, aux causes d'ordre économique répétant celles qui avaient bouleversé nombre d'Etats dans le courant du XIX^e siècle (insuffisance de la production, consommations

(1) R. Théry, *Rapport des Changements avariés et des Règlements extérieurs*. Paris, Rousseau, 1912. p. 61.

excessives, déséquilibre des budgets, accroissement formidable de la circulation fiduciaire, etc.), s'en ajoute une nouvelle qui, bien qu'occulte, apparaît maintenant la plus importante : la spéculation (1). Grâce à elle, les efforts des Etats pour améliorer leur situation restent vains ; la diminution des importations, la compression de la circulation fiduciaire sont impuissantes devant la volonté des quelques financiers qui, mûs par des motifs d'ordre politique ou personnel, dictent les valeurs des monnaies au monde entier.

Devant leurs savantes combinaisons, les lois de l'économie politique sont en échec ; les efforts des hommes de bonne volonté restent vains ; et la reconstruction du monde ensanglanté est suspendue à la réalisation des projets de trusts internationaux. De là résulte pour la situation financière mondiale un aspect nouveau : alors qu'au XIX^e siècle, les crises des changes survenaient brusquement, puis, par les efforts conjugués des gouvernements nationaux et des financiers étrangers dont les avances permettaient de relever les circulations avariées, s'apaisaient graduellement pour se rétablir progressivement à un niveau normal, nous assistons depuis la guerre à un état latent : aux phénomènes dynamiques du XIX^e siècle s'oppose un état statique dont on ne peut prévoir à quelle époque l'on sortira.

Rien ne peut mieux rendre la différence de ces phénomènes que la comparaison des courbes des changes lors des crises du XIX^e siècle et leur aspect actuel. Les gra-

(1) Il faudrait signaler également, mais ce cas ne vise que la seule Allemagne, la volonté bien arrêtée du Gouvernement de ne pas améliorer sa situation financière, pour demeurer le maître du marché commercial de la Mitteleuropa.

phiques publiés en annexes 1 et 2 à la fin de ce volume, dans lesquels nous voyons la monnaie nationale s'avilir rapidement puis se relever d'un mouvement plus ou moins lent mais régulier, s'opposent vivement aux bonds désordonnés qui expriment depuis 1919 la valeur de la livre et du dollar par rapport au franc français.

Dans ces conditions les ouvertures de crédit pour l'étranger apparaissent encore bien plus hasardeuses que par le passé.

L'on pouvait alors, les premiers mois de crise passés, prophétiser par les mesures que prenaient les Etats obérés et les concours qu'ils pouvaient trouver à l'extérieur, de la durée probable, de l'importance et de la répercussion commerciale et industrielle de la crise. Maintenant, aucun élément d'appréciation ne subsiste : la spéculation toute puissante peut seule dire, — et elle s'en garde bien, — à quel moment elle permettra aux bonnes volontés de recueillir le fruit de leurs peines. De là provient cette inquiétude, ce « manque de confiance qui, ainsi que le disait M. Ter Meulen à la Conférence Financière Internationale de Bruxelles le 20 octobre 1920, est l'un des principaux obstacles qui empêchent actuellement le retour graduel aux méthodes commerciales d'avant-guerre ».

Cette perpétuelle instabilité monétaire qui est le trait caractéristique du marché mondial actuel, n'existait avant la guerre que dans les pays où la monnaie principale était l'argent : les variations perpétuelles du rapport de la valeur de l'argent à celle de l'or créaient des gênes extraordinaires aux commerçants. Ainsi que l'explique M. Cro-

zier (1), « par suite de la baisse du métal argent, le cours de la rupie indienne avant 1898 (2), rapporté à la Livre, exécutait des sautes inattendues dont l'amplitude pouvait atteindre deux, trois, quatre pour cent, écarts considérables eu égard aux marges et bénéfices dont nous savions nous contenter alors. Ayant réalisé, pour, disons R^s 100.000 des cotonnades ayant coûté liv. st. 6.000, le négociant désireux de rapatrier ce capital trouvait sans difficultés auprès des deux ou trois banques locales les chèques sur Londres nécessaires. Mais ici surgissait une difficulté. Si le jour de la négociation la livre sterling valait R^s 16,4, l'opération sur cotonnades laissait un bénéfice; mais à R^s 17 elle lui laissait une perte.

Qu'arrivait-il alors? C'est que le drapier anglais s'efforçait de mettre son opération à l'abri des risques du change et cela par le moyen d'un arbitrage, ou compensation : « Le prix des produits indigènes n'étant pas affecté par les fluctuations de la rupee, il était plus sûr pour le négociant de consacrer ses R^s 100.000 à l'achat, disons d'un lot de coprah, dont la réalisation sur le marché de Londres ou de Liverpool lui procurait, en outre, un bénéfice supplémentaire. »

Cette idée de l'arbitrage de change international, dont nous ne pouvons pas ne pas dire un mot, tant elle connexe au sujet de cette étude, est apparue à M. Crozier comme devant être le remède à l'atonie actuelle du com-

(1) *Rapport en faveur d'un Organisme de Compensation international*. Dossiers Commerciaux du Ministère du Commerce. Année 1921.

(2) A cette date la frappe des rupees a été suspendue et sa valeur stabilisée à Rs 15 = liv. st. 1.

merce international. Reprenant la formule de J.-B. Say « des produits s'échangent contre des produits », il s'est efforcé de démontrer que le mal venait de ce que, entre pays à monnaie dépréciée, comme le sont maintenant tous les Etats de l'Europe, les relations commerciales s'effectuaient encore sur la base de l'or, pourtant disparu. Que si, au lieu de chercher à aider le commerce en lui avançant de l'argent ou en garantissant des signatures, les Banques s'organisaient de façon à diriger et à contrôler le trafic mondial, elles pourraient, en centralisant toutes les opérations dans un organisme international de compensation, régler toutes les importations et exportations sans sortir un seul papier monnaie, par simple jeu d'écritures. « Illustrons cela d'un exemple pris dans la pratique même : Varsovie expédie tous les jours une rame de citernes de pétrole à Belgrade, Belgrade expédie quotidiennement à Vienne des pores et des salaisons ; il suffira que Vienne expédie à Varsovie quelques wagons de papier et d'appareils de sondage pour que la compensation puisse s'opérer » Ainsi pourrait-on secouer le joug tyrannique de l'or et écarter ses néfastes effets.

Malheureusement, ce n'est pas avec le particularisme étroit qui dirige depuis la guerre, au rebours du bon sens, la politique commerciale de tous les Etats que l'on peut espérer voir jamais se réaliser un large système d'arbitrage international. Nous aurons cependant à mentionner quelques essais d'applications de cette idée dans les relations entre l'Allemagne et la Hollande, la Suisse et la Roumanie sans qu'elles aient du reste paru jusqu'ici donner des résultats intéressants.

C'est également dans cette pratique de l'arbitrage ou de la contre-partie que les banques qui travaillent avec l'étranger recherchent une assurance contre les pertes du change. La question est double ici : le banquier doit d'abord protéger son client et ensuite s'assurer lui-même. Pour l'assurance de l'exportateur, les choses se passent généralement ainsi : en échange d'une provision, le banque s'oblige à payer au vendeur, à un cours fixé et à une date déterminée, le montant du prix, alors qu'elle le reçoit de l'acheteur en argent au cours du jour. D'autre part, pour arriver à ne pas souffrir elles-mêmes des fluctuations du change, les banques cherchent une contre-partie, une opération en sens inverse; dans le cas où l'acheteur étranger aurait voulu payer ses importations en argent et le vendeur français en toucher le montant en or, la banque cherche une opération équivalente, mais en sens inverse, par laquelle elle aura, vers la même date et au même cours, à verser en argent une somme équivalente à un vendeur étranger et à recevoir de l'or en France d'un acheteur français.

Malgré l'emploi de ces méthodes, les ouvertures de crédits, en temps de crises des changes, demeurent pour les banques des opérations extrêmement hasardeuses. C'est que la variation des devises retentit profondément sur la situation du commerçant, et tel dont l'entreprise semblait promettre de larges bénéfices se voit, par suite de la baisse de sa monnaie nationale, entraîné à la faillite. « Il est clair que si un constructeur s'est engagé à livrer à l'étranger un pont ou du matériel de chemin de fer et que, avant l'exécution du marché, l'élévation brusque du

change amène un tel renchérissement des matières premières, des vivres et, par conséquent, des salaires, que le prix de revient dépasse finalement le prix de vente, cet industriel sera ruiné, ou tout au moins, renoncera à fabriquer. » (1).

L'on peut citer une entreprise de travaux publics qui, faisant venir d'Amérique son principal matériau, l'asphalte, souffre particulièrement des sautes brusques du franc. Dans sa formule de marché avec l'administration, le bitume lui est payé au cours du jour du débarquement, mais elle n'effectue les paiements à son fournisseur qu'à trois mois. Ayant reçu au 15 avril 1922 une cargaison importante qui lui fut estimée au cours de 10 fr. 75, et n'ayant pu, par suite de l'absence de marché à terme des changes, se couvrir aussitôt en dollars, elle fut surprise par la brusque crise du mois de juillet et perdit à l'échéance 2 francs par dollar, ce qui greva lourdement la suite de ses opérations.

Cette influence du cours du change sur la situation des commerçants est générale pour tous les pays, mais il est extrêmement curieux de remarquer que, pour les nations qui, comme l'Allemagne, pendant et depuis la guerre, réalisent un état d'autarchie économique absolu, ces variations ont des effets absolument opposés à ceux qui résultent habituellement d'une hausse ou d'une baisse de la monnaie. La *Deutsche Nation* du 2 mars 1922, comparant le nombre des faillites et la valeur du mark à l'étranger, constate que le nombre des enregistrements officiels de

(1) Delacroix. Discours à la Conférence Financière Internationale de Bruxelles, 1920.

faillites suit les grandes variations du cours du mark. Mais, et ceci paraît tout d'abord extraordinaire quand on ne songe pas aux conditions particulières de la production allemande aujourd'hui, « les hausses subites, et la plupart du temps inattendues, du cours du mark et leurs conséquences, en particulier, l'abaissement du prix des marchandises, amènent un accroissement du nombre des banqueroutes. Par contre, l'accroissement de l'activité commerciale qui accompagne la chute du mark, provoque une diminution des suspensions de paiements.

	Nombres des faillites	o/o	Cours du Mark à New-York (moyenne mens.)	o/o par rapport à 1913
Moyennes mensuelles pour 1913	1063	100	23.82	100
1921 Janvier	213	19.9	1.54	6.5
Février	233	21.9	1.63	6.8
Mars	294	27.7	1.59	6.7
Avril	283	26.6	1.58	6.6
Mai	300	28.2	1.63	6.8
Juin	323	30.4	1.44	6.0
Juillet	301	28.3	1.29	5.4
Août	290	27.3	1.19	5.0
Septembre	256	24.1	0.96	4.0
Octobre	263	24.7	0.68	2.9
Novembre	195	18.3	0.39	1.6
Décembre	150	14.1	0.53	2.2

Si les commerçants allemands, tournés plus que jamais depuis la guerre vers l'exportation et profitant d'une orga-

nisation autarchique de leur industrie peuvent trouver dans la baisse de leur monnaie l'avantage d'une prime à l'exportation, il n'est pas douteux qu'en règle générale un change déprécié est pour un pays une lourde gêne à son expansion industrielle et commerciale.

Nous ne nous étendrons pas davantage sur ce sujet, pénible pour tout Français : la France, depuis que ses anciens alliés lui ont retiré leurs crédits, souffre trop de la situation de sa monnaie pour qu'il soit utile d'y insister. Nous savons trop comment, le dernier coup de canon tiré, le dollar et surtout la livre s'élevèrent en une ascension continue rendant infiniment onéreux, sinon impossible, les achats de matériel et d'outillage nécessaires à la reconstruction de nos départements dévastés et à la reprise florissante de notre activité commerciale.

« Lorsque l'Angleterre, ainsi qu'a eu le courage de l'écrire M. Le Trocquer, a supprimé les crédits à ses alliés et provoqué ainsi le déséquilibre des changes, les prix des charbons importés en France ont atteint des taux tout à fait exorbitants et ont gêné considérablement l'essor économique de notre pays après la guerre. » (1).

Au lieu du « coup d'épaule » puissant que les nations affaiblies par la guerre étaient en droit d'attendre de celles qui avaient moins pâti, au lieu des larges ouvertures de crédit qui auraient pu permettre à l'Europe de se reconstituer rapidement, chaque Etat, enfermé dans sa tour d'ivoire, a refusé de comprendre que de la prospérité d'autrui renaîtrait la sienne propre. Par l'égoïsme des uns et

(1) *Journal Officiel* du 28 juin 1922. Réponse du Ministre des Travaux Publics à une question écrite de M. Barthe, Député.

le particularisme de tous, la situation du marché mondial n'a fait que s'aggraver, rendant plus dangereuses encore que par le passé les ouvertures de crédit et l'escompte des traites aux négociants qui, par leurs opérations avec l'étranger, auraient pourtant contribué à rétablir l'équilibre et les relations normales dans le monde. « C'est qu'il est devenu extrêmement difficile, dit M. Celier dans son Rapport à la Conférence Financière Internationale de Bruxelles de 1920, d'apprécier le crédit que doivent mériter les nations aussi bien que les individus dans un temps où presque toutes les situations anciennes ont été profondément atteintes et où les situations nouvelles n'apparaissent pas encore nettement définies. Il y a lieu de tenir compte, en outre, des risques inhérents à un état politique qui n'est pas encore bien assis et d'où les germes de guerres futures, ni même les conflits actuels ne paraissent entièrement éliminés. »

De nombreux pays appauvris ou, au contraire, nés à la vie politique par suite de la guerre, sont dépourvus de moyens monétaires ou de produits d'échange leur permettant d'acquérir les articles manufacturés dont ils ont le plus pressant besoin. Ainsi dans certains pays, l'Etat, ou des industriels, ou des commerçants, seraient disposés à acheter de grandes quantités de fil de coton ou de lin, de tissus ou de chaussures, de rails, de wagons ou de locomotives. Seulement, la monnaie de ces pays est dépréciée ; l'exploitation de leurs richesses naturelles n'a pas repris encore une importance suffisante pour équilibrer les achats indispensables à la renaissance de la vie économique, et l'on se trouve en présence d'une situation d'un caractère

d'autant plus grave que le relèvement de la production intérieure est justement souvent lié à la fourniture de produits manufacturés provenant des pays industriels : vêtements, chaussures, outillage, machines aratoires, etc... C'est ainsi que l'on voit, « à côté de pays riches en matières premières et en produits fabriqués, comme les Etats-Unis et l'Angleterre avec ses Colonies, des pays pauvres en matières premières mais riches en instruments de production, comme la Belgique, et des pays dépourvus de matières premières disponibles, de moyens de production ou de moyens de transport, mais riches d'espérances en produits divers si on parvient à les mettre en valeur comme les Etats des Balkans, la Pologne, la Russie... » (1).

L'initiative privée qui, en temps ordinaire, dispose d'assez d'énergie et de ressources pour conjurer des crises momentanées et dont l'effort est bien toujours le meilleur agent de salut, se heurte dans les circonstances actuelles à l'impuissance économique des pays consommateurs qui, épuisés par la guerre, ne disposent ni des moyens de paiement comptant, ni des garanties justifiant suffisamment les longs crédits (2).

Il importe, en effet, de remarquer que, depuis la guerre, ce n'est plus le crédit personnel du commerçant qui est en jeu, mais celui de son pays. Comme nous l'indiquions dans les pages précédentes de cette étude, la grosse difficulté du crédit au commerce extérieur avant 1914 provenait de l'incertitude où se trouvait le prêteur, de la solvabilité de son

(1) Wauters, Ministre belge de l'Industrie. Exposé des Motifs du Projet de Loi sur les Crédits à l'Exportation. (1921).

(2) L. Chassaigne. *Exportateur Français*, 6 Octobre 1921.

emprunteur ou du client de cet emprunteur. Cet élément personnel qui englobe la capacité professionnelle, la valeur morale, le passé d'affaires, etc., était évidemment l'élément principal qui déterminait l'obtention du crédit. A côté de cette garantie personnelle, il y avait bien d'autres facteurs adjacents dont il était tenu compte dans une certaine mesure : par exemple, l'ordre politique et social, la situation financière et monétaire du pays où le commerçant exerce son activité. Toutefois ces considérations restaient au second plan ou, tout au moins, n'étaient envisagées qu'en fonction, on pourrait dire « au travers » de l'emprunteur.

La situation, aujourd'hui, est très différente. Ces éléments adjacents qui, dans les temps normaux, n'avaient qu'une importance assez secondaire, ont pris la première place dans les préoccupations des prêteurs.

Qu'une entreprise française, par exemple, demande à un étranger quelconque de lui faire crédit en excipant de sa solvabilité propre, l'étranger se demandera immédiatement si la bonne volonté, la valeur personnelle de l'industriel français ne seront pas annihilées par des difficultés d'ordre monétaire ou social sur lesquelles il n'aura à peu près aucune action. Est-ce que la dépréciation du franc ne le mettra pas, à l'échéance, dans l'impossibilité de couvrir sa dette? Est-ce qu'une crise sociale ne risque pas de paralyser ses efforts et ne l'empêchera pas de tenir ses engagements?

« L'influence relative des facteurs dominants en crédit est complètement renversée : avant la guerre, c'était le facteur individuel, l'élément personnel qui dominait; au-

jourd'hui, la première place est prise par les considérations tirées de la manière d'être de la collectivité au point de vue politique, social, économique et financier. L'élément personnel a disparu en grande partie, sauf dans des cas très rares. Il a disparu, d'une part, parce que les prêteurs étrangers le négligent, tellement il est dominé par les contingences extérieures; d'autre part, parce que les intéressés eux-mêmes ne le mettent plus en jeu, tellement ces mêmes contingences leur font courir de risques. » (1).

Or, ces risques ne sont pas, nous le voyons, proprement commerciaux: peuvent-ils donc être entièrement supportés par des commerçants, des industriels ou des assureurs qui n'ont aucun moyen de prévenir ou de combattre les éventualités monétaires ou sociales?

Devant cette inquiétude de l'avenir, due à des causes essentiellement politiques, l'Etat, a-t-on pensé de toute part, doit assumer sa part de risques.

Les opérations de crédit, avec les nations de l'Europe Orientale en particulier, sont sorties du domaine strictement commercial pour s'entacher nécessairement de spéculation sur le change de ces pays. La faible valeur de leurs devises rend les prix du marché mondial absolument prohibitifs et toute nouvelle importation, si elle devait être importante et soldée immédiatement, ne manquerait pas d'aggraver encore leur situation. Pourtant, il faut à ces pays ravagés ou trop neufs, des vivres suffisants et un matériel nombreux pour mettre en valeur leurs richesses et contribuer à la remise sur pied de l'Europe; alors le

(1) J. Décamps. *Revue Economique Internationale*, Juillet 1920.

crédit à long terme apparaît le seul moyen susceptible de leur permettre de pratiquer les achats nécessaires.

« Mais vendre à crédit à des nations dont la puissance de production actuellement trop réduite ne leur permet pas de régler dès aujourd'hui leurs achats, c'est prévoir que, dans quelques trimestres, dans quelques années au plus, leur force économique sera restaurée, qu'elles seront capables de jeter sur le marché mondial la contre-partie de leurs importations, que leur balance commerciale aura retrouvé son équilibre.

C'est espérer aussi que la vie politique dans des régions encore troublées et placées au contact même du foyer d'agitation russe prendra définitivement un cours pacifique et normal, et que les gouvernements qui président à leurs destinées vont pouvoir consacrer le meilleur de leurs forces au remboursement de leurs finances avariées. » (1).

Il faut, pour les importateurs hongrois ou roumains, que non seulement leur change se stabilise, mais encore remonte de façon appréciable. Ils ne peuvent songer à vendre dans leurs pays au cours du marché mondial les marchandises qu'ils achètent à crédit en livres ou en francs : ces prix seraient tellement supérieurs à ceux du marché intérieur qu'il leur serait impossible d'écouler leurs stocks. Alors l'importateur devra liquider au-dessous des prix paritaires et pour pouvoir solder son créancier au jour de l'échéance, il n'a que l'espoir que la valeur de la devise roumaine ou hongroise ait, à ce moment, sur le marché mondial, un pouvoir d'achat supérieur à celui qu'elle avait

(1) Emile Mireaux, *Les Crédits à l'exportation*. M. Rivière, Paris, 1921, p. 7.

sur son marché national en 1922. Mais cette somme de lei ou de couronnes qu'il va retirer de la vente de ses marchandises, qui peut dire si, dans deux ou trois ans, elle aura atteint le montant du crédit qui fut consenti ?

Aucune banque ne peut consentir à courir de tels risques et l'industriel ne trouve plus l'appui indispensable pour des opérations à longue haleine, juste au moment où cette intervention serait le plus nécessaire.

C'est ainsi que l'on fut amené à envisager l'intervention de l'Etat. Elle parut naturelle en ce sens que la communauté était grandement intéressée à la reprise des exportations. En prévision des échéances qui s'annonçaient de plus en plus lourdes en raison de la prolongation de la guerre, l'exportation apparaissait le seul moyen de faire rentrer de l'or dans le pays, de permettre de rembourser les dettes contractées. M. J. Maitre, conseiller général du Haut-Rhin, écrivait : « L'exportation des produits du sol et surtout des produits transformés par l'industrie est le moyen normal de l'introduction de l'or étranger ; elle est donc la base d'enrichissement du pays, alors même que chaque opération ne laisserait aucun bénéfice direct au fabricant, car il reste toujours, payé par l'étranger, le montant énorme des salaires, achats de matières premières et transports. »

En même temps, on craignait — en Angleterre principalement — que si les pays appauvris rencontraient trop d'obstacles à des achats à l'étranger, ils ne fussent amenés à se constituer des industries locales ou tout au moins à tomber entièrement sous la domination économique de l'Allemagne, ce qui, de toute façon, ferait ultérieurement échec à la pénétration des produits britanniques. Enfin, les

milieux intéressés faisaient valoir que l'exportation devant donner un nouvel essor à l'industrie nationale, l'Etat se trouverait, par-là même, délivré des craintes sociales que lui causait le chômage sans cesse grandissant et soulagé de la charge considérable des indemnités qu'il devait allouer de ce chef.

Ainsi peut-on s'expliquer que, dès la fièvre d'affaires, qui suivit l'armistice tombée, tous les gouvernements aient été sollicités de donner des facilités au commerce extérieur, à commencer par ceux des Nations dont les hommes d'affaires sont pourtant moins que partout enclins à faire appel au concours de l'Etat : les Anglais et les Américains.

Les deux moyens que l'Etat possédait de venir en aide aux exportateurs — puisque c'est plus spécialement d'eux que des importateurs, qu'il s'est agi, — ont été mis en œuvre : l'un était de faire faire par un organisme d'Etat, ou largement subventionné par lui, des opérations de banque ordinaires : escompte de traites, acceptations, etc. C'est le système appliqué aux Etats-Unis où fut créée la War Finance Corporation, et en France par la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur. L'autre était de faire garantir par l'Etat les traites aléatoires et lointaines tirées sur l'étranger et dont, en raison des risques exceptionnels, les banques n'acceptaient l'escompte qu'avec les plus grandes difficultés et à des taux réellement prohibitifs : la garantie de l'Etat permettrait à l'exportateur de recevoir immédiatement de l'argent liquide pour continuer son exploitation. Dans ce but fut institué par l'Angleterre l'Export Credits Department, et la Belgique a également autorisé son gouvernement à garantir la bonne

fin de vente des marchandises belges à l'étranger. En France, un projet d'office de Ducroire fut également longtemps à l'étude : après de nombreux voyages entre le ministère des Finances et le ministère du Commerce, il paraît s'être endormi dans les cartons de ce dernier, et il est maintenant bien douteux qu'on le réveille jamais.

Enfin, pour aider à la reprise des affaires par la stabilisation des changes, des essais de crédits d'Etat à Etat ont été faits : un accord a été passé entre la Suisse et la Roumanie, a bien voulu nous dire M. A. E. Sayous, prévoyant l'emploi d'une partie des capitaux à l'intérieur de la Suisse et le remboursement des sommes avancées par la livraison de céréales et autres produits naturels dans certains délais. Un autre, de caractère plus exclusivement financier, a été consenti à l'Allemagne par la Hollande. Néanmoins, ce ne sont là que des manifestations isolées, sur lesquelles il est extrêmement difficile d'obtenir des renseignements et qui ne paraissent pas donner de résultats appréciables.

Quant aux projets de crédits internationaux étudiés sous l'égide de la Société des Nations, projet Delacroix, et surtout projet Ter Meulen qui fit tant de bruit en 1921. le *Bulletin de la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur* du 1^{er} mars 1922 nous apprenait que « les services qui avaient été chargés par la Société des Nations d'organiser le système de crédits internationaux connus sous le nom de « Plan Ter Meulen » et que dirigeait sir Drummond Fraser, seraient prochainement dissous, les difficultés s'opposant à la mise en œuvre du système paraissant actuellement insurmontables. »

Quoi qu'il en soit de l'échec de ces projets de crédits internationaux, l'aspect de la question a complètement changé de face depuis la guerre : par suite de la nécessité pour les pays de développer leurs exportations, par suite de l'intervention de l'Etat universellement réclamée par les intéressés, le Crédit au Commerce Extérieur est passé du domaine individuel dans le domaine national ; ses opérations qui, auparavant, étaient affaire seulement entre le négociant et son banquier intéressent maintenant le pays tout entier : il est devenu affaire d'Etat.

DEUXIÈME PARTIE

L'Organisation du Crédit au Commerce Extérieur à l'Etranger

CHAPITRE I.

EN ALLEMAGNE

I

Caractères de l'Organisation Bancaire allemande.

La comparaison du développement relatif du commerce extérieur français et du commerce allemand a vivement attiré l'attention sur les procédés qui avaient permis à l'Allemagne de faire passer son commerce extérieur de 9.227 millions en 1890 à 25.613 millions en 1913, tandis que le chiffre du commerce français ne doublait même pas dans cette période de vingt-trois années, s'élevant lente-

ment de 8.190 millions en 1890 à 15.383 millions en 1913 (1).

De là, à en conclure que l'Allemagne devait cet essor à l'organisation de son système bancaire constamment dirigé en vue de l'expansion des relations internationales il n'y avait qu'un pas. Et ce fut, en France pendant une dizaine d'années jusqu'à la guerre, et encore souvent depuis, un concert de louanges et de cris d'admiration pour ce mécanisme admirable qui assurait à l'Allemagne une si évidente prospérité; l'assistance des grandes banques allemandes au commerce extérieur était, en France, devenue proverbiale.

Cet enthousiasme était très généralement sincère; cependant il devait parfois servir surtout à permettre de critiquer âprement le rôle de nos sociétés de crédit dans des comparaisons inexactes, car elles rapprochaient deux systèmes que leurs origines, leur développement, le milieu dans lequel ils se développaient, rendaient absolument incomparables.

Créées au milieu du XIX^e siècle (1), les grandes banques allemandes recherchent dès le début leur voie dans l'aide au commerce et à l'industrie et s'organisent sous forme de banques d'affaires. Dans ce pays originairement pauvre, la

(1) Chiffres donnés par M. Perreau dans son *Cours d'Economie Politique*; Pichon et Durand-Auzias, Paris, 1^{re} éd., 1916. Tome II p. 182.

(2) Le Schaffausenscher Bankverein est créé en 1848 au capital de 15.600.000 marks à Cologne; la Diskonto Gesellschaft avec 541.600 thalers en 1851; puis en 1853 la Bank für Handel und Industrie au capital de 42.750.000 marks; enfin la Deutsche Bank en 1870, qui a un capital de 250.000.000.

rareté du capital liquide faisait qu'il ne pouvait être alors question d'accumulation de dépôts dans les banques; si bien qu'au lieu de l'évolution à laquelle nous assisterons en France où les sociétés de crédit, même celles créées « pour le développement du commerce et de l'industrie » sont devenues exclusivement des banques de dépôts, les banques allemandes ont dû rester — peut-être même malgré elles — des banques commerciales. Ce n'est pas toujours par pur patriotisme, comme on le croit trop souvent, qu'elles ont apporté une aide puissante au commerce et à l'industrie de leur pays. Nées tardivement, comme la prospérité elle-même, elles furent contraintes de s'intéresser dès le début aux très nombreuses affaires industrielles qui se créaient et dont les actions, en majeure partie, restèrent dans leur portefeuille. Les établissements de crédit ne pouvaient donc, sans risquer la ruine de leurs clients, et par conséquent la leur, réduire les longs termes d'escompte et les ouvertures nécessaires au développement du commerce d'exportation.

Alors que les banques françaises trouvaient à leur origine un emploi sûr et facile de leur activité en faisant simplement fructifier les dépôts confiés à leur garde par un peuple d'épargnants, les banques allemandes devaient se mouvoir dans une sphère autrement dangereuse, celle des prêts aux commerçants et des émissions de valeurs industrielles. Alors qu'en Angleterre et en France les dépôts en banque avaient été, pour ainsi dire, antérieurs à l'industrie, en Allemagne ce fut en vue de développer l'expansion économique que les banques se mirent à la recherche des

capitaux et s'efforcèrent d'attirer les dépôts dans leurs caisses.

De là vient que la spécialisation du commerce de banque est inconnue en Allemagne : à l'opposé de ce qui se passe en Angleterre et en France, banques de dépôts et banques d'affaires se confondent. Cela est nécessaire à leur existence, car le montant des dépôts n'a pas pris l'importance qu'il a atteint en Angleterre, par exemple, et des banques spécialisées ne pourraient vivre. Malgré la métamorphose survenue dans l'état économique de l'Allemagne entre 1850 et 1907, c'est encore ce qu'affirmait, à cette date, un orateur au Congrès de Hambourg, qui réunissait huit cents représentants de banques allemandes : « Non seulement, le besoin de banques de dépôts ne se fait pas sentir, mais ces banques seraient dans l'impossibilité de se suffire. »

La comparaison de l'importance des dépôts dans les banques anglaises et allemandes d'outre-mer, à égalité de capital, est significative; en se basant sur les bilans de 1914, donnés par M. Ch. Berrogain, on obtient les chiffres suivants (en mille francs) :

Capital	Banques Anglaises	Dépôts	Banques Allemandes	Dépôts
25.000	British Bank of South America	182.025	Deutsche Orient Bank	100.290
25.000	National Bank India	309.825	Deutsche Sud-Amerikanische Bank	150.035
37.000	Standard Bank of South Africa	644.275	Banco Aleman Transatlantico	303.000

Ainsi par suite de l'habitude qu'ont les Allemands de ne pas confier de très gros dépôts à leurs établissements de crédit, ceux-ci ont été amené à traiter toutes les opérations de banque; ils sont devenus des banques à tout faire: « *Allerlei-Unternehmen* », a dit Schäffle.

Cette situation a été à peu près aussi admirée de France qu'elle a été vivement blâmée en Allemagne. Nous avons attribué à la faible importance des dépôts à court terme dans les banques allemandes la raison de toutes les facilités qu'on leur voyait procurer à leur commerce intérieur. Ne travaillant guère qu'avec leur capital ou avec des dépôts à long terme, elles n'ont pas à craindre les immobilisations, elles sont à l'abri des demandes de remboursement et peuvent s'engager dans des opérations à aussi longue échéance que les crédits au commerce extérieur.

Mais ces dépôts, bien qu'à long terme et moins importants que dans d'autres pays, n'en existent pas moins et même, par suite de la concentration des capitaux ils tendent à devenir toujours plus considérables. De là les critiques passionnées auxquelles cette organisation a donné prise en Allemagne. Il est certain qu'elle n'est pas sans défauts, et qu'elle entraîne des risques graves: la multiplicité des opérations auxquelles se livrent les établissements financiers, à la fois banques de dépôts, banques d'émission, et banques d'affaires, les amène logiquement à employer les capitaux qui leur sont confiés dans les affaires.

Diverses pratiques aggravent encore cette situation: Il arrive que lorsqu'une entreprise trop importante nécessite l'entente de plusieurs groupes de banque on voit le plus

souvent cette entente reposer pour une bonne part sur le papier que ces banques tirent les unes sur les autres. Lorsque survient une crise on voit le danger que fait courir la réalisation de tout ce « papier de cavalerie » comme disait Lysis. D'autre part, l'encaisse qui devait représenter l'argent liquide, comprend parfois des coupons et des devises étrangères; quand au portefeuille, il ne comprend pas seulement des effets négociables, mais aussi des Bons du Trésor de l'Empire et des Etats; si bien que l'on ne peut connaître, d'après les bilans, le chiffre réellement réalisable en escomptant ces effets à la Reichsbank.

Il est en tous cas bien certain que, si l'on groupait les sommes immédiatement réalisables et celles qui seraient aussitôt indispensables au remboursement des dépôts un jour de catastrophe, celles-ci dépasseraient à coup sûr formidablement les premières.

Aussi à la suite de chacune des différentes crises financières qui ont secoué l'Allemagne en 1872-73, et 1890, et surtout en 1901 où les kracks retentissants du Crédit Mobilier de Dresde et de la Banque Foncière de Leipzig, sans parler d'autres établissements moins importants, jetèrent partout la panique, des campagnes ardentes ont été menées. On s'est demandé si l'argent des dépôts était bien en sûreté, si le crédit, sans cesse accru, accordé par les banques reposait sur un actif sérieux, sur des réserves réelles, ou sur du papier sans valeur qui pourrait devenir la cause de toutes les catastrophes.

Les économistes allemands ont sévèrement jugé cette attitude des banques. Wagner dit que si les banques allemandes peuvent donner des dividendes élevés, « c'est par leur

exploitation de la crédulité, de l'inexpérience et de l'avidité des masses ». Schäffle prétend qu'elles ont une activité « à tous les points de vue usurière et destructive ». Et même Werner Sombart qui a pourtant déclaré que les banques allemandes avaient été les « entraîneurs du commerce et de l'industrie », estime que « l'intérêt que les banques manifestaient envers l'activité productive de l'économie nationale était au détriment du développement du commerce véritable de banque. » (1)

L'opinion publique fut encore plus sévère et nous pouvons extraire d'un rapport adressé de Valparaiso en 1912 par M. Augustin Ross sur « le Rôle des Banques Allemandes au Chili » les lignes suivantes : « La question des banques de dépôts avait déjà été traitée en 1874 à la tribune du Reichstag. A la suite des désastres financiers supportés par les places allemandes et autrichiennes en 1873, M. Sonnemann, le fondateur de la Gazette de Francfort, exigea une séparation entre les attributions dans les diverses institutions. La question se posa à nouveau en 1901 lors du bruyant désastre de la Banque de Leipzig et enfin lors de la crise de 1907 qui mit à l'ordre du jour tous les problèmes bancaires... En mai 1908 le Gouvernement allemand décidait une enquête sur la question : la commission qui siégea à Berlin a publié en 1910 un rapport auquel elle a joint un certain nombre de projets déposés par quelques-uns de ses membres...

« Les dépôts en espèces confiés aux banques comprennent le mouvement de fonds des commerçants, les coupons

(1) Cités par Diouritch, *L'expansion des banques allemandes* ; Rousseau, Paris 1909, p. 101 s.

et dividendes perçus par les rentiers, les appointements des employés publics et particuliers, les réserves que les négociants accumulent en vue de circonstances exceptionnelles, les capitaux temporairement disponibles et destinés à être ultérieurement employés. C'est un devoir de l'Etat de les garantir pour éviter les perturbations. Quelques réformateurs ont réclamé la séparation des propres opérations des banques du reçu des dépôts du public. D'autres ont exigé que les banques aient en espèces et en caisse une certaine proportion des dépôts. D'autres encore demandent qu'on les oblige à confier à la Reichsbank une partie déterminée de leurs dépôts. On a proposé de rendre obligatoire l'emploi des dépôts en fonds publics; de limiter le maximum des dépôts, d'exiger la publication des bilans, d'organiser le contrôle, etc...

« Enfin le 14 mars 1909 le Reichstag approuva une motion incitant le Gouvernement à présenter un projet qui aurait pour but d'écarter les dangers que, pour le public, il pourrait résulter de l'emploi imprudent de ses dépôts par les banques ».

Néanmoins les dangers indéniables que fait courir aux finances allemandes l'audace des moyens de crédit employés se sont trouvés largement compensés par les résultats obtenus. Les critiques et les craintes catastrophiques se sont trouvées démenties par les faits car les grandes banques allemandes sont toujours sorties victorieuses des crises qui ont si violemment ébranlé l'économie nationale; et même, d'après M. Diouritch, ce seraient les banques qui, bien loin d'avoir été cause de la crise de 1901, en auraient limité les conséquences. Il ne faut pas oublier

pourtant que « ces immobilisations auraient eu depuis longtemps de fâcheux effets si la Banque d'Empire et les capitaux étrangers, sollicités par les taux élevés de l'intérêt, n'avaient pas permis, à plusieurs reprises, de sauver une situation compromise ». (1) Mais, si l'on se borne à envisager les résultats, on est obligé de reconnaître que, par suite de la mise à la disposition du commerce et de l'industrie, par les combinaisons les plus ingénieuses et les plus audacieuses, des crédits nécessaires pour s'organiser, grandir et abattre leurs rivaux, la possibilité de ces dangers ne s'était pas encore nettement affirmée avant la guerre. Par contre les avantages obtenus existaient et se manifestaient avec une vigueur remarquable.

II

Les Banques d'Outre-Mer

Bien que nées et ayant grandi sous la forme de banques commerciales, ce n'est pas dès leur origine que établissements financiers allemands se sont tournés vers le commerce extérieur. Pendant nombre d'années ils n'ont pu s'occuper que de l'aide à l'industrie et au commerce intérieur en vue desquels ils avaient été, du reste, plus spécialement fondés. Le commerce extérieur nécessite une concentration de capitaux et de moyens d'action que de jeunes banques, dans un pays encore relativement peu dé-

(1) Germain-Martin : op. cit. p. 249.

veloppé, ne pouvaient réunir. D'autre part elles se trouvaient, pour l'expansion à l'étranger, en présence de la puissante organisation anglaise dont les « foreign-banks » contrôlaient en 1850 le commerce mondial: essayer de concurrencer un aussi puissant rival, assis déjà sur plusieurs siècles d'expérience, eût été folie.

Aussi lit-on dans le mémoire (1) rédigé en 1869, peu avant la fondation de la Deutsche Bank, que « malgré l'importance des grands marchés d'outre-mer, le trafic très étendu des marchandises entre l'Allemagne et les autres parties du monde passe presque exclusivement par des mains anglaises, parce qu'on manque en Allemagne d'une institution qui puisse procurer aux devises allemandes, l'accès des marchés d'outre mer. »

Jusqu'en 1870, les banques durent attendre que le développement considérable du commerce extérieur et une concentration suffisante leur permit d'étendre leur activité aux trafics d'outre mer et de les arracher à la Banque Anglaise; mais alors, dans ces « banques à tout faire », le crédit à l'exportation ne devint qu'une nouvelle branche qu'elles ajoutèrent à leur activité.

La Deutsche Bank, créée en 1870, fut la première à se tourner résolûment vers l'expansion à l'étranger et l'article 2 de ses statuts disait : « Le but de la Société est l'exploitation d'affaires de banque de tout genre, en particulier promouvoir et faciliter les relations commerciales entre l'Allemagne, les autres pays européens et les marchés d'outre-mer ». Pour réaliser ce programme elle fonda plu-

(1) Cité par Louis Pommery dans *l'Information Financière* du 1^{er} décembre 1921.

sieurs succursales: en 1871 à Brème, en 1872 à Hambourg, en 1873 à Londres. Elle fonda également en 1871 deux établissements en Extrême-Orient, à Yokohama et Shanghai, à l'aide d'employés allemands que le Comptoir d'Escompte de Paris avait congédiés au lendemain de la guerre de 1870. Elles donnèrent la première année des résultats satisfaisants, mais la situation devint moins bonne, dès 1873, par suite de la baisse du change (dépréciation de la piastre-argent), qui se produisit à cette époque, et des spéculations qui eurent lieu sur les deux principaux articles de commerce de ces régions, c'est à dire sur le thé et la soie. L'exportation de ces articles fut trop forte. Les succursales de Yokohama et de Shanghai ne purent réaliser les traites émises. Après avoir subi des pertes sensibles, la Deutsche Bank décida en 1875 de les fermer.

Cet échec fit abandonner aux grandes banques allemandes le système des succursales et les amena d'une manière définitive au système des « filiales » ou des « banques contrôlées », c'est à dire vers des créations de banques à l'étranger dont la totalité — et alors on se trouve en présence d'une « filiale » — ou tout au moins une forte majorité des actions, — les Allemands disent alors que la banque est « contrôlée » — se trouve entre les mains des banques créatrices.

Cependant l'on pourrait se demander pourquoi les banques allemandes n'ont pas, elles-mêmes, installé des succursales et pourquoi elles ont créé ces Sociétés dont, en fait, elles possèdent toutes les actions. C'est que, explique M. Berrogain « malgré toutes leurs audaces, les banques allemandes ont senti le danger qu'il pourrait y avoir à

entremêler des affaires par trop dissemblables. L'escompte des traites à longue échéance, les opérations purement commerciales de leurs banques d'outre-mer, ne pouvaient être gérées que par une direction nettement distincte, et leur politique, critiquable à maints points de vue, a certainement été clairvoyante sur cette question ». (1)

Il est certain que ce mode d'expansion est beaucoup plus souple que le système des succursales; il permet aux banques de s'adapter très exactement aux conditions politiques et économiques dans lesquelles elles vont avoir à travailler. Tout en restant les « *Tochtergesellschaften* » des banques qui les ont créées et tout en subissant dans l'exercice de leur activité l'influence directe de leurs maisons mères, elles sont des organes tout à fait distincts des banques allemandes et possèdent une initiative et une autonomie qui leur permettent de prendre sur place et sans délai toute décision particulière suivant les conditions du moment.

Il permet d'autre part la diffusion des risques, car certaines banques d'outre-mer ont été créées par un syndicat de banques qui ont toutes souscrit pour sa fondation: c'est le cas par exemple de la *Deutsche Asiatische Bank* créée par le « syndicat allemand pour les affaires asiatiques »; si cet Etablissement venait à faillir, les pertes, au lieu d'être supportées par un seul établissement, comme ce fut le cas en 1875 pour la *Deutsche Bank* avec ses succursales d'Extrême-Orient, retomberaient cette fois sur toutes les grandes banques allemandes. L'étendue des risques peut même être diminuée pour le capital allemand tout entier

(1) Ch. Berrogain ; op. cit. p. 46.

si les banques qui veulent créer une filiale s'adressent à des établissements financiers étrangers: c'est le cas par exemple de la Banque Commerciale Italienne et de la Banque d'Orient d'Athènes. Cependant, dans ce cas, les rivalités qui peuvent naître entre les maisons mères de nationalités différentes, empêcheront parfois les banques allemandes d'imposer à ces banques étrangères la politique à suivre pour développer en premier lieu le commerce de l'Allemagne.

Par ces avantages la méthode des « filiales » est apparue à l'Allemagne, surtout après ses échecs en Extrême-Orient, le moyen le plus sûr et le plus efficace de se libérer de la servitude des banques anglaises pour ses transactions d'outre-mer.

Aussi voit-on à partir de 1875 les banques allemandes éclore dans toutes les parties du monde. (1)

Dès 1872 la *Deutsch-Belgische La Plata-Bank*, filiale de la Deutsche Bank, avait simultanément ouvert ses comptoirs à Berlin, Montevideo, Buenos-Ayres pour développer le commerce avec l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay, mais elle avait été obligée, entraînée par la fermeture des succursales de la Deutsche Bank en Extrême-Orient, de liquider en 1875.

Malgré le coup que cet échec avait porté à la Deutsche Bank, elle n'en fut point découragée pour cela et, avec la Diskonto Gesellschaft, elle devint le pionnier de l'expansion des banques allemandes outre-mer.

(1) Cf. pour l'historique et l'activité des banques allemandes d'outre-mer, l'admirable travail, déjà cité, de M. Djouritch, II^{me} partie.

Ces banques d'exportation créées à des époques différentes et disséminées un peu sur tous les points du globe se sont spécialisées à un pays déterminé, car les Allemands ont bien compris quelle supériorité avaient des banques différentes pour chaque région, et pouvant, par suite, l'étudier et la connaître à fond, sur une banque unique dont l'activité, diluée à travers les mers, n'aurait qu'une influence superficielle et insuffisante. Il n'est pas inutile, croyons-nous, de rappeler à ce propos le discours que prononçait en 1905 M. Helfferich, au Reichstag, en faveur de la création de la Deutsch Ost-Afrikanische Bank: « Une institution locale qui, par la participation des grandes maisons de commerce, a un lien direct avec la vie commerciale de la colonie, peut s'adapter plus facilement aux besoins et aux conditions du pays, qu'une Banque d'Etat d'Outre-Mer, qui aurait trop de pays différents à desservir. La participation des grandes banques allemandes — celles même qui ont jusqu'à présent, rendu les services les plus signalés outre-mer et obtenu les meilleurs résultats — doit servir de direction à la nouvelle banque qui profitera de l'expérience acquise ».

Cette spécialisation va nous permettre de classer les banques allemandes d'exportation en quatre groupes suivant les pays où elles ont développé le commerce allemand en même temps que leurs propres affaires :

I. — GROUPE DE L'AMÉRIQUE DU SUD:

Deutsche Ueberseeische Bank créé en 1886 par la Deutsche Bank pour remplacer la La Plata Bank : plus connue en Amérique sous son nom espagnol *Banco Aleman Transatlantico* elle est la plus importante des banques d'exportation allemandes. Ses 18 succursales sont réparties en Argentine, au Chili, au Mexique, au Pérou, en Bolivie et en Uruguay et elle a elle-même participé à la création d'autres banques allemandes d'outre-mer : la *Mexikanische Bank für Handel und Industrie* et la *Aktiengesellschaft für Ueberseeische Bauunternehmungen*.

Brasilianische Bank für Deutschland: après un premier essai malheureux en 1873, elle fut créée par la Norddeutsche Bank et la Diskonto Gesellschaft en 1887 pour soutenir les relations commerciales de l'Allemagne qui avait, dès cette époque, dans les exportations du Brésil la troisième place et dans les importations la deuxième, participant même à Porto-Alegre pour 60 0/0 au commerce total de cette ville. Elle a limité son champ d'action exclusivement au Brésil où elle a 4 succursales.

Bank für Chile und Deutschland (Banco di Chile y Alemania) : fondée en 1895 par la Norddeutsche Bank et la Diskonto Gesellschaft elle a son siège à Hambourg mais la principale activité est à la succursale de Valparaiso. Malgré une concurrence redoutable de la Deutsche Ueberseeische Bank, elle aboutit à des résultats intéressants tant à son siège de Valparaiso qu'à ses cinq succursales dont deux ont été créées en Bolivie en 1906.

Deutsche Sud-Amerikanische Bank : créée en 1906 par la Dresdner Bank, le Schaffhausensche Bankverein et la Nationalbank für Deutschland elle a des succursales en Allemagne, en Argentine et une au Mexique depuis 1907.

Mexikanische Bank für Handel und Industrie : contrôlée par la Deutsche Bank, elle joue un rôle important dans les relations commerciales de l'Allemagne avec le Mexique.

Deutsche Amerika Bank : constituée en 1906 par la Bank für Handel und Industrie elle travaille plus particulièrement aux Etats-Unis.

II. — GROUPE D'EXTRÊME-ORIENT

Il n'existe en Extrême-Orient qu'une seule banque allemande: la *Deutsch-Asiatische Bank*, créée en 1886 au capital de 5.000.000 de Chang-Haï Taëls (1) par toutes les grandes banques allemandes sous l'impulsion de la Diskonto Gesellschaft. Son action est limitée à l'Asie et les opérations de dépôts et de virements lui sont interdites en Allemagne : cela pour éviter qu'elle ne vienne concurrencer sur son propre terrain le consortium qui la créa. Ayant son siège à Chang-Haï, elle compte de nombreuses succursales dans les principales villes de la Chine et du Japon : à Hankow, à Tsing-Tau que l'Allemagne venait de se faire concéder, à Tien-Tsin, à Hong-Kong, à Calcutta, à Singapour, à Yokohama, à Kobe ainsi qu'à Berlin et à Hambourg.

(1) Le taël étant compté 4,5 marks. Le capital fut constitué en argent pour le protéger contre les variations du change.

III. — GROUPE DE L'EUROPE CENTRALE ET D'ORIENT

En Roumanie :

Banque Générale Roumaine (Banca Generala Romana) : créée en 1897 par la Diskonto Gesellschaft, elle s'est constamment appliquée à développer le commerce du pays; surtout le commerce extérieur, à tel point qu'elle a dû organiser un département spécial pour les traites relatives au commerce des céréales. En dehors de son siège de Bucarest, elle possède des succursales à Braïla, Constanza, Craïowa, Giurgin et Tmagurele.

Banque Marmorosh Blank et Cie : fondée en 1905 à Bucarest. Elle présente le caractère curieux d'être une banque internationale car, à la formation de son capital participèrent la Banque Hongroise de Budapest, la Berliner Handelsgesellschaft, la Darmstädter Bank, et la Banque de Paris et des Pays-Bas. Elle s'est surtout spécialisée dans les emprunts d'Etat et les participations industrielles.

En Bulgarie :

Banque de Crédit de Sophia : créée en 1907 par la Diskonto Gesellschaft, elle a pour but de développer les relations commerciales de l'Allemagne avec la Bulgarie ainsi que d'assurer une influence financière à l'Allemagne dans ce pays. C'est pour essayer de combattre cette influence que la Banque de Paris et des Pays-Bas, avec la Hungarische Kommmercial Bank, a créé la Banque Générale de Bulgarie.

Export-Import-Bank (de Sophia) : elle fait, d'après l'art. 4 de ses statuts, toutes les opérations de commission, de commerce et de banque, pouvant coopérer au développement du commerce national d'importation et d'exportation.

En Orient :

Banque d'Orient d'Athènes : créée en 1904 par la National Bank für Deutschland et la Banque Nationale de Grèce, elle apporta une aide puissante au commerce allemand dans le Levant, grâce à son agence de Hambourg et à son traité avec la Compagnie de Navigation Levanteline. Mais par suite de la difficulté de concilier l'influence des deux banques fondatrices qui, surtout en matière de relations avec l'étranger, s'efforçaient chacune de faire prédominer son point de vue national, une scission se produisit : la Banque d'Orient se consacra aux seules affaires de Grèce, tandis qu'elle cédait à la National Bank für Deutschland ses succursales de Constantinople et de Hambourg qui devinrent la base de la nouvelle :

Orientbank : Elle fut constituée en 1906 par la National Bank für Deutschland, la Dresdner Bank, et le Schaffhausenscher Bankverein. Pour « intervenir à propos des affaires commerciales de l'Allemagne avec l'Orient et les activer » (1) elle a créé, en plus de ses Etablissements de Constantinople et de Hambourg, des succursales à Alexandrie, au Caire, et à Brussa; elle a également obtenu en

(1) Article 2 des Statuts.

1907, malgré l'Angleterre, l'autorisation de s'établir en Perse.

Deutsche Palästina Bank : elle offre la particularité, remarquable dans les banques d'outre-mer allemandes, d'avoir été créée en 1899 uniquement par quelques particuliers, sans qu'aucune des grandes banques y ait pris part directement ou indirectement. Cependant, malgré cette indépendance primitive, elle est, depuis 1909, contrôlée par la Deutsche Orient Bank. Son but, qui était « de favoriser particulièrement les relations commerciales allemandes et la circulation des lettres de change entre la Palestine et le Levant », a été fidèlement rempli, malgré des débuts difficiles en raison de la concurrence des banques étrangères, du Crédit Lyonnais notamment. Le commerce allemand n'a eu qu'à se féliciter des efforts de la banque pour le renseigner sur la situation des maisons de la Palestine. Elle se fait un devoir de chercher, parmi les commerçants de ce pays, des représentants sûrs, pour les industriels allemands et de leur signaler les produits allemands qui pourraient, ou bien remplacer les produits similaires des autres nations, ou bien s'introduire pour la première fois en Palestine. A ce sujet il faut signaler, en particulier, les efforts de la banque pour substituer les machines allemandes aux machines anglaises, et les résultats qu'elle a obtenus, pour les moteurs à pétrole notamment, dont les modèles allemands avaient, en 1914, à peu près évincé les marques britanniques. La banque tire également de gros bénéfices du commerce d'exportation des sucres allemands qui luttent avantageusement avec les sucres autrichiens et

français, grâce en particulier aux tarifs spéciaux accordés par la Levante-Linie.

IV. — GROUPE D'AFRIQUE

Les banques de ce groupe sont toutes des banques coloniales allemandes, en ce sens que leur activité s'exerçait, avant 1914, uniquement sur le territoire des colonies de l'Empire. Aussi le gouvernement a-t-il pris une part directe à leur création et a-t-il concédé à certaines d'entre elles le privilège d'émettre des billets.

Malgré le faible développement économique de ces colonies, dans lesquelles des établissements financiers ne pouvaient guère escompter de bénéfices, le désir d'une représentation directe dans le pays, le stimulant donné par plusieurs essais d'implantation de banques coloniales anglaises, et surtout l'influence gouvernementale qui regardait l'établissement de sociétés allemandes de crédit aux Colonies d'un oeil aussi favorable qu'à l'étranger, provoquèrent la naissance des banques d'Afrique.

Deutsch-Ost Afrikanische Bank : Elle fut destinée à arracher le commerce de l'Afrique Orientale Allemande à la Chartered Bank of India et à la National Bank of India qui, par leurs succursales de Zanzibar, en étaient les intermédiaires directs. Cependant, constituée en 1905, par la participation des Compagnies commerciales allemandes, des grandes banques, et du Gouvernement, elle a eu un rôle surtout monétaire.

Deutsch-West Afrikanische Bank : Elle fut créée en 1905

par la Dresdner Bank pour éviter l'établissement dans la Colonie d'une succursale de la British Bank of West Africa, et servir de pionnier aux intérêts allemands qui étaient, lors de sa fondation, encore peu nombreux dans le pays.

Deutsche Afrika Bank : Emanation de la Diskonto Gesellschaft, en 1906, elle n'est pas sous la dépendance directe du gouvernement. Son but est d'activer et de développer le commerce et les relations financières de la Colonie du SudwestAfrika avec l'Allemagne et le Sud-africain britannique.

Telle est l'importante liste — moins longue cependant que la formidable énumération des foreign et colonial Banks anglaises dont nous parlerons tout à l'heure, mais d'une belle tenue cependant, — des établissements financiers dont l'Allemagne a jalonné les grandes routes du monde et qui ont tous inscrit dans leurs statuts, comme le premier de leurs buts, le développement du commerce de l'Allemagne avec les pays où ils sont établis.

Du reste, si elles sont spécialisées dans les opérations du commerce extérieur, ces banques d'outre-mer ne sont pas les seules à lui venir en aide : les grandes banques allemandes : Deutsche Bank, Diskonto Gesellschaft, Bank für Handel und Industrie, ne dédaignent pas, comme les Etablissements de crédit français, de lui apporter l'appui de leur force. Ayant en effet en portefeuille des actions de presque toutes les banques européennes importantes elles jouissent auprès d'elles du plus large crédit et s'en servent de la façon suivante :

Supposons qu'un Allemand vende à un Mexicain des

marchandises pour 20.000 marks et reçoive de lui quatre lettres de change de 5.000 marks chacune à échéance de 3, 6, 9 et 12 mois respectivement. L'Allemand les présente à la Diskonto Gesellschaft qui lui donne les 20.000 marks (moins l'escompte). La Diskonto alors, tire une traite de contre-valeur à trois mois sur l'Union Parisienne, par exemple. Lorsqu'arrive la première échéance, les 5.000 marks sont versés à la Diskonto : elle acquitte aussitôt sa traite à Paris, d'une part avec ce versement, d'autre part avec une nouvelle traite de 15.000 marks à trois mois sur Londres ; à l'échéance de celle-ci, elle a reçu à nouveau 5.000 marks, et elle balance son compte par une traite de 10.000 marks ; enfin une dernière traite de 5.000 marks est soldée par le quatrième acompte de l'acheteur mexicain.

Par ces opérations, la banque transforme en crédit international à court terme le crédit à long terme accordé à l'exportateur ; d'autre part elle encaisse les bénéfices sur la différence entre l'intérêt que lui paie le commerçant et celui qu'elle paie aux banques étrangères : elle parvient ainsi, sans bourse délier, à fournir à ses clients des sommes considérables.

III

Pratiques du crédit au commerce extérieur en Allemagne.

Il importe maintenant de connaître suivant quelles méthodes et par quels procédés de technique bancaire, ces Etablissements ont réalisé le but qu'ils s'étaient ainsi fixé.

La pénétration bancaire allemande à l'étranger est contemporaine des premières relations commerciales qui s'établissent entre l'Allemagne et le pays d'outre-mer. L'on a même longtemps soutenu que les banques précédaient les négociants et leur ouvraient le chemin : de même que la nécessité d'une forte marine marchande se trouve démontrée par la remarque que « la marchandise suit le pavillon », de même, disait-on, « la marchandise suit la banque ». Et l'on ne craignait pas d'affirmer que les Allemands faisaient « précéder partout l'exportateur allemand par l'armateur et le banquier qui ouvrent les voies à l'exportateur, facilitant sa besogne et diminuant ses risques » (1).

L'on citait à l'appui de cette idée des exemples qui apparaissaient fort probants : ainsi en Bolivie où le commerce allemand était à peu près nul il y a une dizaine d'années, l'apparition du Banco Alemanno Transatlantico, qui créa plusieurs agences, rendit le commerce germanique maître du marché. La Deutsche Palästina Bank avait, nous

(1) Artaud. *L'Exportation Française*.

l'avons vu, créé d'importants débouchés au commerce allemand en Asie-Mineure. Et M. Charpentier qui s'est particulièrement attaché à cette antériorité des établissements financiers rapporte de source très sûre le pittoresque fait suivant : « Vers 1902, à Smyrne, tout le monde à l'hôtel buvait du champagne français Roederer à huit francs la bouteille. En 1907, un revirement se produisit, le prix du Roederer fut augmenté, et en même temps un champagne allemand vint se glisser sur la carte des vins, à sept francs : champagne superbement présenté, cuvée réservée, garanti, etc... La clientèle, à part les français, abandonna successivement le Roederer plus cher et ne but plus que du champagne allemand. La raison de ce revirement ? On peut la trouver, semble-t-il, dans ce fait qu'à la même époque (avril 1905) la Banque d'Orient, banque allemande fondée par la National Bank für Deutschland et la Banque Nationale de Grèce, venait de s'établir à Smyrne, Constantinople, Alexandrie et inondait le pays de produits allemands. Le champagne était venu avec la banque ». (1)

Il semble cependant difficile d'admettre, et c'est ce qu'à lumineusement démontré M. A. Liesse, dans plusieurs articles parus dans l'Economiste Français en 1920, que des banques étrangères puissent s'implanter dans un pays avec lequel aucune relation commerciale n'est encore liée. Si aucun négociant métropolitain n'a commencé des affaires outre-mer, on ne voit pas bien quelle clientèle pourra avoir la banque qui viendrait s'établir, quelles affaires

(1) Charpentier ; op. cit. p. 75.

elle pourrait traiter et comment il lui sera possible de subsister. Aussi semble-t-il plus conforme au processus réel, malgré la précision de cas tels que ceux que rapportait M. Charpentier, de considérer que c'est l'expansion du commerce qui entraîne les banques à l'extérieur. Seulement, au lieu de longuement hésiter et d'attendre que leurs négociants se soient adressés, faute de mieux, à des banques étrangères, dès que l'exportation semble se diriger vers un pays, les Allemands y fondent des filiales, où leurs commerçants trouvent les mêmes facilités que dans la mère patrie. « Elles ont suivi fidèlement, à courte distance, soit sur les grands marchés bancaires, comme Londres, soit dans les pays pauvres en capitaux, riches en disponibilités de toute sorte (Italie, Roumanie, Egypte, Extrême-Orient, Amérique du Sud), soit dans les colonies « impériales ou spontanées », comme promotrices et directrices des grands travaux publics, amorces d'une région à exploiter, tels que le chemin de fer de Bagdad, œuvre de la Deutsche Bank (1) ».

C'est alors que ces banques, qui ont été tout d'abord entraînées par le commerce, le « réentraînent » à leur tour et deviennent les véritables agents commerciaux dont W. Sombart a si vivement mis en lumière le rôle capital dans le développement du commerce et de l'industrie allemands.

Tout en considérant avec M. Liesse l'invasion bancaire irréalisable sans une certaine pénétration commerciale, il ne nous échappe pas que, dans le cas particulier des banques d'outre-mer allemandes, il n'est pas impossible

(1) Clerget, op. cit., page 250.

que l'établissement financier ait parfois réellement précédé le commis-voyageur. En effet, s'il paraît impossible à des banques, dans un régime d'individualisme et de libéralisme économique, de s'implanter utilement dans un pays lointain avec le seul appui de leurs propres forces, et sans s'être assuré d'avance un noyau de clientèle suffisant, l'objection tombe, si l'on suppose que ces établissements peuvent être soutenus à leur formation par une force énergique, qui, malgré les inévitables premiers échecs, les secoure dans le présent et leur donne de formelles assurances de prospérité à l'avenir. Or, l'Etat allemand a constamment joué ce rôle dans la vie des banques d'outre-mer. Non seulement il a mis officieusement à leur disposition, dans des moments difficiles, des capitaux importants, mais surtout, il leur a prêté l'appui officiel de son administration, de sa diplomatie, de ses agents consulaires et de tous les renseignements qu'il avait par eux sur la situation politique et économique de l'univers entier.

Alors que, dans plusieurs pays, l'expansion bancaire à l'étranger a été complètement abandonnée à l'initiative individuelle, le Gouvernement allemand s'en est constamment préoccupé : se rendant parfaitement compte de l'immense intérêt matériel et moral, — car en nulle matière plus qu'ici n'est vrai le vieux proverbe « les absents ont toujours tort », — qu'à un pays à être largement représenté à l'étranger, il a aidé par tous les moyens les grands établissements à « essaimer » outre-mer ; il les a puissamment soutenus, en passant avec les gouvernements étrangers des conventions qui leur assuraient des concessions de travaux, des commandes d'outillage et de matériel, dans la lutte qu'elles

avaient à entreprendre contre la nonchalance indigène ou contre les rivales européennes déjà établies dans le pays. « Quand on étudie le mouvement et la direction des banques en Allemagne, on ne peut s'empêcher de constater que, lorsqu'on a démêlé tous les éléments de leur direction, il y a quelque chose qui vous échappe, c'est une action pour ainsi dire secrète, une action sourde, qui est l'action du gouvernement. Toutes les banques que les Allemands ont fondées à l'étranger l'ont été avec l'appui de leur Ministère des Affaires étrangères, avec l'appui de leurs agents de renseignements et souvent même sous la direction de l'autorité supérieure ». (1)

Le Gouvernement allemand n'a du reste pas eu à regretter l'appui qu'il a accordé à ces banques, car il a largement profité de ce sentiment de discipline patriotique vraiment remarquable que les Allemands apportent dans la négociation des grandes affaires internationales : ils servent avant tout la politique de la Wilhelmstrasse. C'est toujours en vue d'une plus grande Allemagne, toujours en vue de mettre davantage le « Deutschland über alles » que travaillent la banque et le commerce, auxquels ne pourrait venir l'idée de rechercher leur prospérité en dehors du développement de la richesse générale de l'Empire. En devenant à leur tour des agents d'information et de propagande, elles reconnaissent les services qu'elles ont reçu de l'Etat allemand.

Ainsi appuyées, et en collaboration constante avec les fonctionnaires de l'Empire, les Banques d'outre-mer ont

(1) A. Liesse. Conférence au Conservatoire National des Arts et Métiers, le 14 Décembre 1914.

apporté une aide considérable au commerce extérieur allemand.

* * *

Ce n'est pas qu'elles aient fait usage ou inventé dans ce but des procédés de technique bancaire inconnus des autres pays. Les moyens par lesquels elles ont facilité l'expansion du commerce allemand ne leur sont pas spéciaux et sont également utilisés en Angleterre et en France. Aussi, nous contenterons-nous de les mentionner ici en décrivant seulement les particularités importantes que ces procédés peuvent présenter dans l'organisation allemande.

Outre les opérations normales de toute banque ; chèques sur l'étranger, lettres de crédit, paiements par câbles, titres étrangers, etc... il n'est aucune des différentes opérations spéciales au crédit à l'importation ou à l'exportation qui ne soient employées par les banques allemandes : Encaissement des traites libres ou documentaires que leur position locale leur permet de « suivre » avantageusement, escomptes, avances en compte, ouvertures de crédits par acceptation, crédits en blanc, aux livres, vente à consignment, sont tour à tour mises en pratique, suivant les circonstances, la nature des transactions et les disponibilités de chaque société.

L'usage des crédits en blanc (blanko-crediten) est plus étendu en Allemagne qu'en aucun autre pays. La facilité avec laquelle l'esprit soumis et discipliné du commerçant d'outre-Rhin accepte l'étroite surveillance que le banquier doit, pour accorder ces crédits, exercer continuellement

sur ses opérations, — surveillance à laquelle des commerçants au tempérament plus individualiste refuseraient de se plier, — paraît être la raison de la réussite de ce système : on a pu constater en effet que, dans une succursale de grande banque allemande, le total annuel des crédits accordés s'élevait à 8.305.000 marks, dont 6.693.000 couverts, et 1.612.000 en blanc, soit le quart. Et encore, aux crédits proprement en blanc, conviendrait-il d'ajouter des crédits à longs termes, ou consentis sur des couvertures que les banques étrangères jugeraient insuffisantes. (1)

Ce contrôle accepté du banquier sur le négociant a donné naissance à une autre forme de crédit tout à fait personnelle à l'Allemagne : le crédit aux livres ou « Buchforderungs Kredit ». Dans ce système, le commerçant ou l'industriel dont la clientèle paie à 9, 12 mois ou davantage, obtient un crédit proportionnel à l'importance de ses affaires sur production de son grand livre, et sous réserve d'un contrôle exercé par l'Etablissement de crédit sur les écritures ou opérations de l'emprunteur. Ces Etablissements consentent ainsi à leurs clients des crédits, non seulement sur les traites déjà tirées mais encore sur les créances inscrites dans leurs livres et même sur celles qui résultent des commandes prises. Ce crédit, purement personnel, atteint parfois 80 0/0 du montant des créances portées sur les livres.

Il faut également signaler le procédé par lequel les Allemands sont arrivés à multiplier le chiffre des accepta-

(1) Caubère. op. cit., p. 88.

tions qu'une banque peut accorder à un importateur. Le montant de ces acceptations est régulièrement limité par le capital, les réserves et la situation financière de la banque et les banques anglaises, en particulier, ne dépassent jamais une certaine proportion. « L'Allemagne ne s'embarrasse pas pour si peu », déclare M. Ch. Berrogain (1). Lorsque le montant des acceptations en cours paraît élevé, ses banques font jouer le portefeuille. Elles ouvrent à leur client un crédit d'escompte contre ses traites d'outre-mer à l'encaissement, c'est-à-dire qu'elles l'autorisent à remettre des effets à deux signatures pour l'équivalent du crédit ouvert; et elles lui négocient ces effets, acceptant de les renouveler à l'échéance, si elles n'ont pas reçu à cette époque le produit des remises en recouvrement. Ces effets ressemblent fort à du papier de complaisance; ils permettent néanmoins au banquier d'obtenir une signature de plus. Et, du reste, ils ne sont pas conservés par la banque d'outre-mer : elle les remet à l'établissement qui la « contrôle » et celui-ci les réescompte ou les place « en pension » à l'étranger, notamment en France. Ce papier permet en effet de réaliser un bénéfice important et sans risque, offrant deux signatures de commerçants ou d'industriels notables et celles d'une ou de deux banques bien cotées en Allemagne.

La préoccupation des banques de faciliter par tous les moyens possibles les initiatives de leurs clients se retrouve encore, très marquée, dans le procédé ingénieux de la « vente à consignation » qui est largement employé pour

(1) Ch. Berrogain, op. cit., p. 50.

les relations avec l'Espagne, la Russie, et tous les pays d'outre-mer. Un rapport de la Chambre de Commerce de Madrid à l'Office National du Commerce extérieur, en date du 24 avril 1915, expose avec précision la subtilité du procédé : « Une firme allemande, grâce à sa publicité ou à ses voyageurs, lie des relations avec une maison d'importation établie en Espagne. Elle obtient une première commande qui est livrée aux conditions usuelles du commerce allemand ; versement d'un tiers à la commande, un autre tiers à la remise des documents et le solde à 90 jours du second versement.

La maison espagnole, satisfaite de la première opération, fait une nouvelle commande ; si cette maison est digne d'un bon crédit, elle reçoit, en même temps que les documents d'expédition de cette seconde affaire, une proposition du négociant allemand, lui offrant l'envoi d'un stock important de marchandises choisies entre les modèles de vente courante, en consignment et aux conditions suivantes : le client acquittera, à la réception, les frais de transport et de douane et recevra les marchandises en consignment durant six, neuf ou douze mois, s'engageant à satisfaire le premier tiers au fur et à mesure de l'expédition des marchandises par la remise d'une traite acceptée à 90 jours et la liquidation définitive aura lieu au bout du temps convenu, six, neuf, ou douze mois, par traites échelonnées à 60, 90, 120 jours.

Une telle proposition est généralement acceptée sans hésitation. La maison allemande, en possession d'un semblable contrat de vente de marchandises en consignment, le communique à son banquier en même temps que les 7

renseignements concernant le consignataire. Le banquier, après avoir contrôlé ces renseignements, ouvre (à intérêts légaux, ou bien avec contre-partie de traites acceptées), un crédit au négociant, lequel crédit sera liquidé définitivement aux mêmes échéances que celles convenues avec la firme étrangère.

Il en résulte les avantages suivants :

Pour le fabricant allemand : il force sa vente en plaçant des stocks de marchandises à liquider à dates fixes, indiquées d'avance. Il s'assure un nouveau débouché de ses produits, avec engagement d'achat ferme au bout d'un certain temps, et règlement stipulé comme ci-dessus. Grâce à la combinaison financière avec son banquier, les immobilisations de capitaux sont très réduites, ce qui lui permet un chiffre d'affaires relativement très élevé par rapport à son capital social. Il lie intimement les intérêts du client aux siens, en ce sens que, si le fournisseur a livré des marchandises en consignation, l'autre a acquitté le transport et les frais de douane et il devient évident que le consignataire fera tous ses efforts pour vendre son stock avant la date convenue pour la liquidation définitive. Par l'avantage de ces combinaisons, il incite la maison espagnole importatrice à souscrire d'autres contrats similaires avec les firmes allemandes non concurrentes, et ainsi coopère au développement graduel de toutes les industries allemandes.

Pour l'importateur espagnol : il trouve largement son compte à travailler ainsi, non seulement à cause des énormes facilités qui lui sont données pour trouver constamment un grand assortiment de marchandises courantes,

mais encore parce que leur prix d'achat est tel qu'il lui permet de lutter avantageusement avec ses concurrents, grâce aux économies réalisées sur les frais de transport et les intermédiaires.

Pour la clientèle locale : on peut assurer qu'elle augmentera, car, au lieu de faire ses achats d'après des catalogues ou des devis présentés, elle pourra les faire après avoir examiné personnellement la marchandise offerte, et en disposer immédiatement, au lieu d'attendre sa réception.

Résultat : entre 1908 et 1913 inclusivement, les importations allemandes en Espagne ont passé de 86 millions de francs à 179 millions, soit un accroissement de 88 0/0, tandis que les importations françaises dans le même pays qui s'élevaient déjà à 124 millions en 1909 ont à peine atteint 151 millions en 1913 soit une augmentation d'à peine 22 0/0. »

En dehors de ce procédé, très particulier à l'Allemagne, de la vente à consignation, nous ne rencontrons dans ce pays aucune opération qui lui soit vraiment propre, comme nous en étudierons en Angleterre. Mais c'est par son extraordinaire hardiesse que la méthode allemande se distingue de celle des autres pays.

Ainsi, M. Sayous fait remarquer (1) que les banques tiennent un grand compte, dans leurs évaluations de crédit, de la « cause » qui pousse le négociant à venir frapper à leurs guichets. « Supposons qu'une maison d'exportations ait à payer des droits de douane énormes (10 à 12

(1) *Bulletin de la Fédération des Commerçants et Industriels Français*, Juillet 1909. p. 412.

millions de francs par exemple). Elle trouverait assez peu facilement en France du crédit à cet effet. En Allemagne, au contraire, elle en a aisément, car, s'y dit-on, ces droits de douane ont pour « cause » la vente de marchandises dont le prix garantit, en principe, la rentrée de fonds ».

Le banquier allemand ne craint pas d'apporter au négociant qui le sollicite, le plus large concours, soit en lui avançant de l'argent, soit en acceptant sans hésiter toutes les traites tirées sur lui, et il le lui apporte le plus souvent non pas *intuitu materiæ*, mais bien *intuitu personæ*. Ce n'est pas tant dans les marchandises stockées que le financier cherche sa garantie, que dans la situation de son client.

Ce système de crédit personnel qui nous paraît si singulier, avec nos habitudes de cautionnements, de garanties, de nantissements, est le mode normal en Allemagne; et c'est bien plus souvent aux qualités morales du négociant qu'à ses magasins que le découvert est consenti. Il est vrai que cela nécessite, de la part du banquier, une confiance absolue dans son emprunteur. Aussi les banques allemandes soumettent les entreprises dont elles escomptent le papier à un contrôle extrêmement rigoureux. Elles commencent par se livrer à de sérieuses enquêtes et ne consentent à s'engager qu'après s'être assuré les moyens de suivre régulièrement la marche de l'affaire. Alors leur intrusion est constante dans les opérations de l'exportateur qui ne doivent conserver aucun secret pour elles; et il n'est pas rare de les voir exiger que les comptables du négociant soient nommés par elles. Cette nécessité d'un contrôle très strict a même donné naissance à des sociétés

d'une forme très particulière, qui sont les « Treuhandgesellschaften ». Lorsqu'un commerçant sollicite le concours d'une banque, il ne peut se formaliser que la banque se rende compte, d'après ses propres livres, si la demande est justifiée : « Celui qui veut obtenir grand crédit doit consentir à présenter ses livres de façon que le créancier puisse s'assurer de la marche régulière de l'affaire. C'est pour cet objet qu'il existe un certain nombre de Treuhand- et Revisionsgesellschaften. Celui qui ne veut pas se soumettre à un tel contrôle doit renoncer à un plus grand crédit et une banque ne doit pas lui accorder sa confiance ». (Deutscher-Ökonomist).

Soit par son propre contrôle, soit par l'intermédiaire de ces sociétés la banque allemande n'accorde son crédit qu'en connaissance de cause. Décide-t-elle d'accorder son aide ? Au début, elle le fera dans une mesure peu importante, en argent ou par acceptation de traites. Elle suit l'affaire de très près. S'aperçoit-elle qu'elle a fait fausse route ? Elle ne va pas plus loin, cesse d'accorder son appui. Dans le cas contraire elle continue ses avances, aide son client, non seulement de ses capitaux mais encore de tous les renseignements capables de favoriser son essor, ne marchandant jamais son concours, devenant son collaborateur, lui signalant les affaires, les débouchés nouveaux qui lui permettront une croissance continue.

IV

Les services de renseignements.

Il semble que ce soit par cette mise à la portée des négociants, de nombreux renseignements précis et fidèles sur la situation quotidienne du marché international, que les banques apportent l'aide la plus puissante au commerce extérieur.

Nous nous sommes efforcés de montrer, dans la première partie de cette étude, les difficultés extrêmes que rencontre l'individu qui désire faire du commerce avec un pays d'outre-mer. Entre nations également civilisées tous les traits distinctifs d'un pays : langue, coutumes, législation, religion même, sont déjà autant de barrières à sa pénétration économique ; mais lorsqu'à ces entraves s'ajoutent l'obstacle de conditions économiques et politiques instables et périlleuses, alors il devient véritablement impossible au négociant de s'aventurer seul au milieu de pareilles embûches.

De plus il ignore la plupart du temps les goûts, les désirs, les besoins ou au contraire les répulsions des populations avec lesquelles il va avoir à travailler.

Cette documentation, sans laquelle le commerce outre-mer est voué à un échec certain, comment se la procurer ? Peu de commerçants peuvent s'offrir le luxe d'aller la recueillir sur place : l'envoi de représentants en voyages d'études de plusieurs mois n'est guère davantage possible. Et quand bien même les circonstances de temps et de

dépenses excessives ne proscriraient pas cette manière de faire, nous ne croyons pas à sa très grande efficacité. Tout d'abord, l'état politique et économique est sujet à de si brusques changements que la documentation rapportée à la suite d'un voyage pourrait devenir complètement erronée quelques mois après. D'autre part, c'est plus une connaissance approfondie, suivie du marché d'outre-mer, de ses aspirations, de son avenir, de ses débouchés, de la situation générale et quotidienne du pays, qu'une tournée forcément rapide de prise de contact et de visites d'affaires, qui peut davantage servir les intérêts du négociant européen.

Les banques allemandes l'ont parfaitement compris. Elles offrent à leurs clients un système unique au monde de documentation scrupuleusement vérifié.

Nous n'avons pas ici l'intention de nous étendre longuement sur la description de ces organismes admirables tels que l'« Export Bureau » de la Deutsche Bank ; outre qu'ils ont déjà fait l'objet de nombreux travaux, leur étude pourrait paraître un peu en dehors du sujet de cet ouvrage. Néanmoins il est impossible de passer sous silence les extraordinaires facilités que les banques allemandes mettent au service de leurs exportateurs par le moyen de leurs offices de renseignements.

Cela nous paraît d'autant moins possible qu'il semble que l'absence de documentation est, bien plus souvent que l'absence de puissance financière, le frein qui s'oppose à l'expansion du commerce national à l'étranger. Bien plus, nous disons que l'état des informations conditionne l'aide des banques. Elles ne peuvent, — nous avons déjà

longuement insisté sur ce point, — s'engager, les yeux fermés, dans des opérations à longue échéance comportant des aléas très importants et il n'est pas douteux que, si elles n'ont pas déjà recueilli une documentation précise sur les pays et les marchés d'outre-mer pour lesquels sont demandés les crédits, il y aurait de leur part une imprudence extrême à garantir de pareilles transactions. Mais, si elles possèdent un service sérieux de renseignements, les mettant à même d'évaluer, pour l'escompte des traites, la surface respective du tireur et du tiré, elles accorderont d'autant plus de facilités au premier qu'elles auront plus de sécurité avec l'importateur étranger, tiré; et alors ce problème de confiance qui est celui du crédit au commerce extérieur sera bien près d'être résolu.

C'est à quoi sont arrivées les banques allemandes par un système admirablement combiné qui leur permet d'obtenir constamment des détails précis sur les maisons du monde entier.

Voici comment, fonctionne très souvent cette organisation, d'après un rapport du Consul de France à Porto : (1)
« Les banques spéciales font elles-mêmes leurs enquêtes sur place, suivant au jour le jour l'industrie et le commerce locaux, et transmettent aussitôt à leur siège social toutes les indications recueillies. Et le moyen le plus pratique qu'elles ont trouvé pour connaître, pour suivre les affaires et le crédit tant financier que moral de la clientèle, a été de se charger de tous encaissements à des con-

(1) Cité par Louis Polac, dans *Notre Commerce Extérieur d'après Guerre*. Dunod et Pinat, Paris 1917. p. 233.

ditions tellement douces qu'ils leur laissent de la perte. Mais elles peuvent ainsi, en connaissance de cause, d'une part renseigner leurs clients sur les maisons avec qui ils se proposent de travailler, et d'autre part, avoir un double élément d'appréciation pour l'ouverture des crédits, ou l'escompte du papier, connaissant à la fois la valeur du vendeur et de l'acheteur ».

Ces services d'encaissement, par les renseignements qu'ils permettent d'obtenir, présentent un intérêt extrême pour les banques et leur clientèle, mais il importe de signaler en passant le grave danger qu'ils font courir aux commerçants étrangers, français en particulier, qui sont obligés de passer par leurs mains. C'est pour les banques allemandes un facile moyen de jeter des yeux indiscrets sur nos affaires et de juger rapidement par quel meilleur moyen elles peuvent les paralyser : il n'est pas rare de voir le cas d'une banque d'outre-mer allemande, ayant eu à encaisser une facture française, prévenir un industriel de son pays des conditions dans lesquelles le Français avait traité et l'inviter à faire des offres plus avantageuses : si bien que, lorsque le Français veut renouveler ses opérations, il se trouve fort étonné de voir la place prise par son concurrent germanique.

En dehors de ces services de banque, il faut mentionner également l'action des Sociétés de Credit-Reform qui fournissent à leurs sociétaires des renseignements sur la solvabilité de la clientèle, sur les débouchés principaux qui peuvent intéresser leur commerce, ainsi que des facilités pour le recouvrement des créances litigieuses. Il existe également dans ce but une formidable association,

l'*Aussenhandelsverband* (1) qui groupe 59 Chambres de Commerce, 96 Associations Professionnelles, 21 Groupements Industriels et 25 Associations ayant un caractère économique. Son Service de renseignements (*Kaufmännischer Kurierdienst*), véritable toile d'araignée, comptant plus de cent représentants dans les principaux centres des deux hémisphères, rassemble des documents tellement précis sur les ressources de chaque marché que le commerce allemand n'a pas hésité à baptiser ces agents du titre de « Privat-Konsulen ».

Peut-on, devant une pareille organisation, s'étonner encore du développement extrême qu'avait pris le commerce allemand avant la guerre ?

Protégé par des banques qui s'appuyaient elles-mêmes sur une connaissance profonde et toujours à jour des marchés particuliers, le commerce allemand était parvenu en 1914, à une force telle que le conflit avec la seule puissance qui pût se mesurer encore avec lui, l'Angleterre, était devenu inévitable.

Comment cette organisation s'est-elle comportée pendant la tourmente de 1914-1918 et qu'est-elle devenue depuis, c'est ce que nous voudrions essayer maintenant de rechercher.

(1) Elle a été créée en 1900 sous les auspices du Dr Siemens directeur de la Deutsche Bank.

V

**Le crédit au commerce extérieur en Allemagne
pendant et depuis la guerre.**

Nous aurions vivement désiré pouvoir tracer un large ensemble de la situation des Banques allemandes d'exportation au lendemain de la guerre. Mais une étude de ce genre se heurte à un obstacle quasi insurmontable qui est l'absence de tous documents. Non seulement aucun livre, mais aucun article de revue ou de journal n'a pour ainsi dire examiné la question du crédit au commerce extérieur en Allemagne dans ces dernières années: les bilans et les rapports des banques sont introuvables; les revues financières ou les journaux d'outre-Rhin ne font que de très rares et très brèves allusions et qui, bien souvent, semblent davantage un plaidoyer à l'usage de la Commission des Réparations qu'un exposé sincère de l'état du commerce et de la situation des Banques en Allemagne. Quant aux articles publiés en France, il n'en est pour ainsi dire pas qui aient traité de la reprise d'activité des banques d'outre-mer germaniques: c'est qu'il semble bien que règne chez nous, inconsciemment sans doute, cette idée que « l'Allemagne ayant été abattue, il n'est plus la peine de s'en occuper ». Déplorable état d'esprit qui peut nous conduire aux pires réveils!

Malgré ces difficultés, l'on peut arriver à dégager les faits suivants:

L'encerclement des alliés n'a pas, comme on serait en droit de le supposer, porté un coup fatal aux banques extérieures de l'Allemagne. Le blocus qui, même sur mer, ne fut jamais absolument strict, ne pouvait gêner que partiellement les relations que la mère patrie était libre de conserver avec ses établissements d'outre-mer par l'intermédiaire des neutres Scandinaves ou Hollandais. L'interruption des communications ne pouvait avoir affaire dans la question.

Il paraît indéniable cependant que ces banques aient subi, surtout au début des hostilités, une éclipse assez accentuée : il faut en voir la cause justement, non pas dans le blocus qui n'était pas alors en vigueur ou encore tout à fait inefficace, mais bien dans l'arrêt brusque de toutes les transactions bouleversées par la déclaration de guerre et dans l'état d'inquiétude général qui saisit le marché mondial. Puis, l'intensité de la lutte obligeant les deux principaux acteurs, l'Allemand et le Français, à lui consacrer toutes leurs forces, les usines qui travaillaient pour l'exportation durent fabriquer pour le champ de bataille et les banques qui vivaient outre-mer de ces opérations virent leurs guichets désertés.

Grâce à la ténacité de l'esprit allemand et à sa compréhension rapide du caractère avant tout économique des conséquences de la guerre, l'activité de ses banques d'outre-mer ne fut que peu longtemps réduite. Dès 1917, l'on assiste à une reprise intéressante, car il importe avant tout de ne pas se laisser évincer par les concurrents anglais et américains des marchés d'outre-mer, sud-atlantiques en particulier. Si les importations et les exporta

tions sont devenues trop difficiles l'on trouve encore des capitaux pour subventionner des entreprises locales ou même en créer de nouvelles qui accroissent au loin le prestige de l'Allemagne et la confiance dans une issue de la lutte favorable pour ses armes.

En Extrême-Orient, la Deutsch Asiatische Bank ferma pendant trois années, mais ce n'était là qu'une situation essentiellement temporaire et plutôt comme une assurance contre des risques indéfinis. Dès sa réouverture elle reprenait une activité qu'elle n'avait jamais considérée que comme interrompue et qui lui permettait, ultérieurement, le même mois où se produisait le krach de la Banque Industrielle de Chine, d'ouvrir deux nouvelles succursales.

En Amérique du Sud, l'activité des banques allemandes n'a jamais été réduite jusqu'à l'arrêt total. Et la « Germania » a donné, après les assemblées générales de 1921, les renseignements suivants qui paraissent significatifs (1) : « Le compte rendu de la Banque Brésilienne pour l'Allemagne (Brasilianische Bank für Deutschland) permet de constater le rétablissement des affaires de la banque. Souvent d'anciennes relations ont été renouées et de nouvelles ont pu y être ajoutées. Dans l'ensemble, les établissements de la banque ont obtenu des résultats satisfaisants.

« La Banque pour le Chili et l'Allemagne (Bank für Chile und Deutschland), cette filiale de la Disconto Gesellschaft et de la Nord-Deutscher Bank de Hambourg, a présenté un bilan général de l'année 1917 à 1919. On peut établir, avec

(1) Cité par Louis Pommery. *Information Financière*. 2. décembre 1921.

satisfaction que la souche des affaires s'est maintenue et qu'avec la fin de la guerre l'activité a repris. »

Malgré sa puissance et les preuves qu'elle avait données de ses qualités, cette organisation bancaire n'a pas encore paru assez forte pour l'extension que les exportateurs comptaient donner à leurs affaires au lendemain de la guerre. Ils ne pouvaient prévoir, en 1917, la prime formidable que l'écroulement du mark donnerait à leurs exportations, et, naturellement confiants dans la victoire finale, ils songeaient à une nouvelle banque pour parachever la conquête économique de l'univers et financer les opérations par lesquelles, favorisées par un traité de paix draconien, ils prendraient sur le marché mondial la place prépondérante, sinon unique.

C'est dans ce but qu'au début de 1917 commencèrent des études en vue de la création d'une Banque Allemande d'Exportation : la « *Deutsche Export-Bank* ». « Ce projet national se heurta, dès son origine, comme son modèle anglais (la « *British Trade Corporation* »), aux intérêts privés et dut subir, à peine éclos, des transformations continues sous l'influence des égoïsmes opposants (1). La première pensée avait été celle d'une extension systématique de la puissance des grandes maisons allemandes d'exportation, celles de Hambourg en particulier. Mais, lorsqu'au début de juillet, l'Association Economique pour l'Amérique du Sud et l'Amérique Centrale se fût emparée du projet et l'eût mis en discussion, il subit une modification profonde dans son orientation en ce que, désormais, l'on de-

(1) *Die Bank*. Juillet 1917 : « *Die Komoedie der Exportbanken* ».

vait venir au secours du petit et du moyen commerce. principalement des firmes allemandes d'outre-mer, au moyen de crédits remboursables, de crédits en blanc, et de crédits aux livres.

« Dans les discussions qui eurent lieu à Hambourg, ce système rencontra des adversaires résolus parmi les représentants des grands établissements financiers. Le directeur chancelier de la Norddeutsche Bank exposa que le moment de créer une banque d'exportation n'était pas encore venu et que le projet, dans sa forme actuelle, n'était qu'une concurrence tout à fait superflue dirigée contre les banques existantes (1). Dans le même sens, mais sans toutefois prendre nettement parti sur la création de la Banque d'Exportation, s'exprima le docteur Urbig, directeur de la Diskonto Gesellschaft. A son avis, les milieux financiers allemands, après la guerre, seront parfaitement en mesure de suffire aux légitimes besoins de crédit du commerce extérieur allemand, et de l'affranchir de la place de Londres, aux ouvertures de crédits de laquelle il était auparavant soumis; mais il ne faut pas dépasser cette saine mesure et, dans ce domaine, c'est bien plutôt des resserrements de crédits, que des facilités qui devraient être envisagées. Du reste, celui qui considère d'une vue impartiale les modes de paiement de nos clients et intermédiaires d'outre-mer, « celui-là sait chanter un hymne qui n'est pas à la louange de notre industrie d'exportation ».

(1) Comparer ces exposés à la réponse que firent en 1918 les grands Etablissements de crédit français consultés par le Ministère du Commerce sur l'opportunité de la création d'une Banque Française du Commerce Extérieur. (V. infra).

Le programme discuté par l'Association Economique pour l'Amérique du Sud et l'Amérique Centrale fut encore une fois transformé. Il s'agissait maintenant, avant tout, de développer à l'étranger un mouvement important de constitutions et de financements de sociétés et d'attirer en Allemagne les actions des nouvelles sociétés d'outre-mer « On sollicitait le concours de grandes maisons allemandes d'exportation, des compagnies de navigation et des banques. Le capital serait, dès l'abord, de 20 millions de mark et augmenté selon les besoins » (1). La banque serait placée sous une « direction avisée » (*verständige Leitung*).

Mais alors, d'institution purement financière, cet organisme se transformait en un « Syndicat d'Etudes qui s'occuperait des grandes entreprises à développer ou à créer outre-mer : construction de ports, chemins de fer, etc..., examinerait les projets et au besoin les financerait » (2).

Pour attirer en Allemagne les valeurs de ces Sociétés, les formalités en Bourse des titres étrangers devaient être facilitées et le montant minimum des actions (actuellement 1.000 mark) notablement abaissé.

Quel fut le résultat de cette campagne? Il est extrêmement difficile de l'apprécier, car les informations sur le sujet, sont, non seulement peu nombreuses, mais encore contradictoires. Un fait, cependant, apparaît bien certain, c'est que les mesures destinées à accélérer l'entrée des titres étrangers sur le marché allemand n'ont jamais été prises.

Quant à la création même de la Deutsche Export Bank,

(1) et (2) Germain-Martin, *op. cit.* p. 252.

nous n'oserions pas nous porter garant qu'elle ait seulement jamais existé. Il ne nous a, en effet, pas été possible de savoir avec certitude si les efforts de l'Association Economique pour l'Amérique et des Exportateurs de Hambourg avaient abouti à la réalisation d'une nouvelle banque spécialement destinée au commerce extérieur. A côté d'une brève note parue dans l'*Exportateur Français* en 1921 et qui affirmait que « la Banque Allemande du Commerce Extérieur, lors de l'assemblée générale des actionnaires, tenue récemment, annonçait un dividende de 30 0/0 », il convient de faire remarquer le ton méprisant avec lequel la revue « Die Bank », dans un article intitulé « Die Komödie der Exportbanken », rendait compte des différentes phases de son élaboration; elle concluait en demandant « comment les firmes allemandes d'outre-mer pourraient se concilier avec cette banque susceptible de leur causer plus de concurrence que de développement, et dans ces conditions quel lord Farrington allemand voudra réaliser un tel programme? ».

D'autre part, le Service d'Etudes Economiques de l'un de nos plus grands établissements de crédit, que nous consultations à ce sujet, au début de 1922, nous déclarait « n'avoir jamais entendu parler d'une Banque Allemande du Commerce Extérieur »; et, quant à l'ambassade de France à Berlin, nous devons à la vérité de dire qu'elle écrivait à peu près à la même époque : « L'existence d'une pareille Banque en Allemagne nous est absolument inconnue. »

Si l'on abandonne cette question obscure d'une banque, plus ou moins Nationale, du Commerce Extérieur, il con- 8

vient de remarquer que, dans le but de faciliter ses exportations, la concentration industrielle et bancaire allemande s'est encore fortement accentuée depuis la guerre. Une société a été fondée à Mannheim par tout un groupe d'industriels de l'Allemagne du Sud pour rétablir les relations commerciales interrompues pendant la guerre avec les Etats de la Plata, l'Argentine, l'Uruguay, le Paraguay et le Brésil. Des bureaux seront établis à Buenos-Ayres et à Rio de Janeiro et des filiales dans les principaux centres intérieurs de l'Amérique du Sud (1).

Aidées par le gouvernement et la Reichsbank, les grandes banques allemandes d'exportation; Deutsche Bank, Hannoversche, Württembergische, Braunschweigische, Gothoische et Hildesheimerbank, viennent de fusionner et leur jonction a entraîné une augmentation de capital social de 125 millions de mark.

En dehors de ces concentrations entre grandes banques qui, avant la guerre, apportaient déjà une aide puissante au commerce extérieur, « des faits, peut-être plus importants, sont observés en ce moment dans le monde des banques en Allemagne : il s'agit du développement que prennent depuis quelque temps dans ce pays les banques privées. Elles avaient en grande partie disparu avant la guerre. La crise de 1890, dont fut secouée l'Allemagne, toucha particulièrement les banques privées, banques locales en général. Beaucoup disparurent alors et leur clientèle alla aux grandes sociétés de crédit qui avaient résisté

(1) *Bulletin d'Informations Economiques du H^e Commissariat de la République Française dans les provinces du Rhin.*
31 Oct. 1921.

à la tourmente. L'activité de ces banques existant encore était devenue très restreinte; aujourd'hui, elle se réveille. On fait valoir en Allemagne tous les arguments en faveur de l'utilité de ces banques particulières dont les chefs sont mieux placés pour apprécier les crédits qu'ils peuvent consentir, puisqu'ils sont en contact direct, étroit, avec leurs clients et gèrent leur maison eux-mêmes. Ils peuvent ainsi aider les industries locales, de petite ou moyenne importance, il est vrai; toutefois, ces industries représentent une force économique réelle si l'on considère le nombre des entreprises et les chiffres d'affaires qu'elles font. C'est actuellement un des éléments intéressants à observer du relèvement de l'Allemagne. Il n'est pas étranger, pour une part, à l'accroissement constaté des exportations de ce pays. Il reste à savoir si ces banques, au milieu des opérations d'aide aux industries, sauront profiter des leçons que les grandes crises, avant la guerre, leur avaient infligées. » (1).

Enfin, l'Allemagne voulut réaliser, elle aussi, le système qui fit tant de bruit en 1920 et 1921, dit des « *crédits de finition* ». « Ce système consiste en ceci : les créanciers vendeurs de **matières premières** auraient un droit de gage pendant toute la durée des transformations dont elles seraient l'objet, jusqu'à la vente de cet objet fabriqué.

S'il est un pays où ce mode de crédit devait être particulièrement prisé par l'opinion industrielle et largement appliqué, c'est bien en Allemagne, grande productrice et exportatrice de matières premières.

(1) A. Liesse. Vues sur le Crédit dans la Crise actuelle. *Economiste Français*. 29 Janvier 1921.

Cependant, même soutenu par des commentaires favorables, un pareil régime n'est pas facile à mettre sur pied : il se heurte à de grosses difficultés juridiques et pratiques. Comme le dit M. Liesse : « Il faudrait modifier le Code Civil allemand ou créer une espèce nouvelle d'hypothèque : « l'hypothèque mobilière ». Le système exigerait, on s'en rend facilement compte, une surveillance continue, toujours délicate et partant difficile. On voudrait appliquer ici le genre d'opérations que l'on appelle en Angleterre « prêt rationnel sur marchandises ». Mais, dans ce dernier cas, l'opération est complètement différente: quand il s'agit d'achat ou de vente de marchandises, on se trouve en présence de valeurs faites, d'opérations portant sur des échéances relativement courtes. Les banquiers prêteurs ont en main les pièces comptables et des garanties; ils effectuent les paiements et les recettes des opérations. Il en est tout autrement lorsqu'il faut suivre, dans leurs diverses transformations, des matières premières dont l'emploi est fait plus ou moins économiquement ou qui peuvent être utilisées pour des fabrications différentes de celles prévues. »

Ces projets, nés à la même époque que le plan Ter Meulen, vécurent encore moins longtemps que lui. En dehors des difficultés qu'énumère M. Liesse, il faut également considérer que ces crédits de finition ne pouvaient fonctionner, au moins pour le commerce d'exportation, sans des arrangements internationaux; arrangements d'autant plus délicats à conclure qu'ils auraient exclusivement visé à protéger le producteur étranger : favorables aux pays producteurs de matières premières, ils auraient étrange-

ment nui aux nations possédant surtout des industries de transformation et exportant les objets fabriqués. Ils auraient donné à la nation exportatrice de matières premières un certain « droit de regard » sur les opérations industrielles de transformation et de trop nombreuses raisons de s'immiscer jusque dans la législation interne de l'Etat importateur, au cas où elle aurait trouvé que les garanties de sécurité ou les facilités de « suivre » sa marchandise étaient insuffisantes.

Le système des crédits de finition ne fut, en définitive, jamais réalisé : repoussé, dès sa première idée, par les industriels français qui en virent, dès l'abord, les graves dangers, indifférent aux Anglais dont les marchands de cotonnades et les métallurgistes demandaient avant tout des débouchés pour les marchandises fabriquées, il apparaît que c'est en Allemagne que ce plan fut le plus sérieusement étudié et poussé avec le plus de vigueur. Il convenait, en effet, tout particulièrement à ses industries. Mais faute d'avoir pu faire partager ses idées aux autres pays, il semble bien que le système n'ait jamais vu le jour. L'Allemagne possède, du reste, des Etablissements financiers assez puissants et assez dévoués aux besoins de son commerce extérieur pour n'avoir pas besoin d'attendre du secours de systèmes aussi empiriques.

CHAPITRE II

EN ANGLETERRE

I

Caractères de l'Organisation Bancaire anglaise

Alors que nous avons remarqué la multiplicité des opérations auxquelles se livre chaque banque allemande, l'organisation bancaire anglaise présente une complète division du travail.

Les différents établissements financiers sont parfaitement spécialisés chacun dans une catégorie d'affaires, à un point tel que la distinction des opérations, ainsi qu'elle est pratiquée entre les divers établissements financiers français n'en pourrait donner qu'une idée tout à fait insuffisante et inexacte : nos grands Etablissements de Crédit, qui sont, avant tout, des banques de dépôt, ne dédaignent point de s'engager dans des émissions industrielles ou commerciales, tandis que nos Banques d'affaires font souvent de l'escompte et de la Bourse. Rien de pareil n'existe en Angleterre, où chaque institution ne fait absolument qu'une sorte d'opérations.

En dehors de la Banque d'Angleterre, dont le rôle de « banque des banques » correspond à celui de notre Banque de France, le marché financier britannique compte trois principales espèces de banques :

I. — Ce sont, tout d'abord, les *banques de dépôts*; les unes privées (*private banks*), les autres montées en sociétés par actions (*joint stock banks*). Inutile de dire que, par suite de la concentration des capitaux, les premières sont en voie de disparition, absorbées ou évincées par les sociétés par actions. Par des fusions successives, les cinq plus importantes, appelées les « big five » (Lloyds Bank Ltd., National Provincial and Union Bank of England Ltd., London County Westminster and Parr's Bank Ltd., London Joint City and Midland Bank, Barclays Bank), ont acquis une puissance considérable.

« Ces sont des banques de dépôt et uniquement des banques de dépôt; elles ne sont ni banques de crédit ni banques de commerce; elles n'aiment même pas s'occuper de questions de change. » (1). Les dépôts, avec le capital et les réserves, représentent le passif de ces banques; leur actif comprend généralement :

1° *Cash in hand, at call and short notice*; c'est-à-dire le numéraire en caisse et à la Banque d'Angleterre, l'argent à vue et à court terme;

2° *Investments* : qui sont les valeurs en portefeuille; ce sont des fonds d'Etat ou garantis par les Etats, des va-

(1) Raffard. *Le mouvement de Concentration dans les Banques de Dépôt en Angleterre*; Rousseau-Paris 1910, p. 26.

leurs de Compagnies de Chemins de fer : toujours des fonds de première sécurité;

3° *Loans and discounts* : comprend l'escompte du papier à trois et à six mois et les prêts. Elles escomptent tout d'abord le papier de leurs propres clients, mais dans des limites assez étroites, et d'autre part le papier portant la signature de bill brokers ou de banques coloniales et étrangères. « Elles refusent de prendre directement le papier du commerçant, ce qui est une opération moins sûre; l'escompte n'est pas pour elles une affaire; il doit rester une façon d'employer leur passif sans danger. »

II. — De là l'existence de maisons d'un caractère assez spécial et qui sont, pour ainsi dire, des intermédiaires du crédit : les *bill-brokers* et les *bill-dealers*. Leur rôle est celui de « courtiers en lettres de change, intermédiaires entre les banquiers et les commerçants, c'est-à-dire entre ceux qui veulent acheter des lettres de change et ceux qui veulent les vendre. Leur importance tient en particulier à la difficulté d'une connaissance parfaite du papier, connaissance qu'ils acquièrent par une longue expérience et en se tenant toujours au courant de la situation de leurs clients. » (1).

Leurs opérations portent non seulement sur le papier déjà endossé ou accepté par une banque, mais aussi sur le papier simplement commercial. Sur ce dernier, leur intervention a, pour les grandes banques de dépôt, le double avantage d'abord d'obtenir une signature de plus, celle du

(1) Raffard. op. cit., p. 42.

broker, ensuite de pouvoir acheter au broker, à l'échéance qui leur convient, suivant les besoins de leur caisse.

III. -- La troisième catégorie d'établissements financiers nous intéresse plus particulièrement, car c'est celle des banques d'affaires : les *merchants bankers*. Leurs opérations principales sont l'achat et la vente des papiers étrangers, les crédits d'acceptation dont ne s'occupent pas les banques de dépôt, l'arbitrage des changes et des effets de commerce, le placement des emprunts étrangers et, enfin, c'est à elles que revient le rôle de financer le commerce d'importation et d'exportation. Elles se distinguent ainsi très nettement des banks, par les opérations qu'elles traitent, ne s'occupant qu'à titre accessoire de la gestion des dépôts.

Ainsi spécialisées comme banques d'affaires, elles divisent encore entre elles le travail : « les unes s'occuperont plus spécialement de participations financières, émissions de titres, créations de sociétés ; telle autre se spécialisera dans la garde des titres envoyés en dépôt par l'étranger ; d'autres, enfin, se chargeront de crédits commerciaux et, parmi elles, de nouvelles spécialisations se créeront dans le sens des crédits nationaux ou des crédits internationaux » (1). Les crédits internationaux deviennent ainsi le monopole des *foreign* ou des *colonial banks*, suivant qu'ils sont accordés au commerce avec l'étranger ou avec les autres parties de l'Empire britannique.

Cette spécialisation, extrêmement poussée, de l'activité de chaque banque est un principe fondamental de l'orga-

(1) Caubère. op. cit., p. 31.

nisation anglaise à tel point que « le négociant qui s'adresserait à la London Joint Stock Bank ou à la Lloyds Bank pour la négociation d'effets sur Lima ou sur Tokio serait envoyé à la Anglo-South-American Bank ou à la Yokohama Specie Bank » (4).

Nous n'avons donc à examiner ici que la constitution et le rôle des banques d'outre-mer : *foreign* et *colonial banks*.

■
* * *

Ces banques sont au nombre d'une soixantaine environ :

1° Une vingtaine de *foreign banks* groupant 200 agences. Les principales sont :

	<i>Capital</i>	<i>Agences</i>
L'Anglo Egyptian Bank liv. st.	500.000	11
L'Anglo Japanese Bank	299.115	2
L'Anglo Palestine Bank	100.000	8
L'Anglo South American Bank	1.060.000	33
La Bank of Egypt	625.000	4
La British Bank of South America	1.000.000	13
La British Italian Corporation	1.000.000	—
La Commercial Bank of Spanish America	261.417	9
La Hong-Kong Shangaï Banking Cor- poration	2.375.000	37
L'Ionian Bank	485.580	17
La Lloyds and National Provincial Foreign Bank	1.200.000	13

(2) Ch. Berrogain, op. cit., p. 85.

La London Bank of Mexico and South America	480.000	13
La London and Brazilian Bank	3.000.000	19
La London County Westminster and Parr's Foreign Bank	2.000.000	11
La London River and Plate Bank ..	3.000.000	40
La Yokohama Specie Bank .. yens	100.000.000	24

2° Trente-sept Colonial banks ayant plus de quatre mille trois cents comptoirs. Parmi les principales, on peut citer :

	<i>Capital Comptoirs</i>	
L'African Banking Corporation l.st.	600.000	45
L'Australian Joint Stock Bank	154.570	73
La Bank of Adelaïd	400.600	72
La Bank of Africa	1.000.000	58
La Bank of Australasia	2.000.000	204
La Bank of British North America ..	1.000.000	99
La Bank of British West Africa	400.000	59
La Bank of Montréal dols. (1)	22.000.000	320
La Bank of New South Wales. liv.st.	3.500.000	346
La Bank of New-Zealand	2.254.698	211
La Bank of Victoria	1.000.000	83
La Canadian Bank of Commerce ..	2.054.000	202
La Chartered Bank of India	1.200.000	35
Le Commercial Banking of Sydney	1.500.000	171
La Commercial Bank of Australia .	95.000	138
L'Indian Specie Bank	500.000	14
La London Bank of Australia	376.000	56

(1) dollars Canadiens.

La Mercantile Bank of India	187.500	10
La National Bank of Australasia ..	1.192.400	167
La National Bank of India	1.000.000	26
La National Bank of New Zealand .	375.000	35
La National Bank of South Africa ..	2.782.420	267
La Queensland National Bank	413.332	65
La Royal Bank of Canada. dols. (1)	20.134.010	728
La Royal Bank of Queensland.liv.st.	495.000	22
La Standard Bank of South Africa	1.548.525	234
L'Union Bank of Australia	2.000.000	185

Toutes ces banques sont constituées sous formes de sociétés anonymes par actions. A la différence de ce qui existe en Allemagne, elles sont indépendantes, presque aucune n'étant « contrôlée » par un autre établissement financier ayant acquis une majorité de ses actions. Il faut naturellement excepter certaines sociétés qui n'ont été créées que pour éviter les législations et les taxes sur les banques étrangères et qui ne sont, en réalité, que les succursales d'autres banques qui possèdent la totalité de leurs titres : ainsi la Royal Bank of Canada (France), qui a été créée à Paris en 1919 par la maison mère de Montréal; la Bank of Montréal (France) appartenant en totalité à la Société canadienne du même nom; la London County Westminster and Parr's Foreign Bank Ltd., qui a des succursales en France, en Espagne et en Belgique, est une maison privée dont la totalité du capital est entre les mains de la London County Westminster and Parr's Bank Ltd.

(1) dollars Canadiens.

L'on remarque, cependant, depuis quelques années, une tendance au « contrôle » tel qu'il est pratiqué en Allemagne : des établissements financiers, auparavant indépendants, acquièrent des actions et une influence prépondérante au sein d'autres maisons : l'Anglo South American Bank obtient une part de contrôle en 1917 dans la Commercial Bank of Spanish America, et, en 1920, dans la British Bank of South America ; — la Cox Company (1), qui a des succursales en France, en Algérie et à Cologne, a été créée en 1915 à Londres par la National Bank of South Africa, la British Bank of South America, la Bank of Fairvan, MM. R. Mees et Zoonen of Rotterdam, la Banque d'Athènes, la Privat Banken I Kjobenhaven et la Fortitudi Skandinaviska Kredit Aktienbolaget ; — la Lloyds and National Provincial Foreign Bank appartient par moitié à la Lloyds Bank Limited, et à la National Provincial and Union Bank of England : la première de ses marraines avait acquis en 1918 une partie des actions de la London and River Plate Bank ; quant à la seconde elle possède depuis 1920 une fraction importante du capital de la Bank of British West Africa ; enfin, pour faciliter le commerce anglais dans l'Amérique du Sud, la London Provincial and South Western Bank et la British Bank of South America ont conclu une entente intime au mois de mai 1918.

Alors que rien ne semblait inciter les banques d'outre-mer anglaises à se départir de l'indépendance jalouse qui avait été si longtemps leur règle absolue, ces premiers

(1) Elle s'occupe peu de commerce : ce fut surtout la banque des Officiers anglais en France pendant la guerre ; de là, la création de sa succursale à Cologne en 1919.

symptômes d'une tendance au rapprochement et au contrôle sont dignes d'être soigneusement notés.

Spécialisées dans leurs opérations, les banques d'outre-mer anglaises; ainsi que leurs noms le font ressortir, sont également spécialisées par pays. Chacune consacre son activité à une région déterminée, car les Anglais ont compris qu'une banque qui voudrait essaimer dans différentes parties du globe ne serait bientôt qu'une impuissante tour de Babel. Le premier devoir d'une banque de commerce extérieur, pour les nombreuses raisons que nous avons indiquées, est de connaître à fond le pays dans lequel elle est établie : ce n'est qu'à cette condition qu'elle pourra rendre aux commerçants les services qu'ils sont en droit d'attendre d'elle. Comment aurait-elle cette compétence approfondie si elle voulait embrasser le monde entier ? Les Anglais l'ont bien senti et ont limité à un pays distinct l'activité de chacune de leurs banques. Alors, elles y établissent des relations aussi étroites que possible avec les négociants et avec les administrations et pouvoirs publics indigènes. Généralement, elles ouvrent des succursales et nous venons de voir que le nombre de ces agences s'élevait à un chiffre impressionnant; mais, d'autre part, « certaines banques anglaises prennent des intérêts dans des banques locales d'outre-mer, qui deviennent leurs agents officiels et qu'elles orientent dans le sens qu'elles jugent utile à leurs intérêts. Quelquefois ce « contrôle » n'est pas déclaré ouvertement, soit pour ne pas froisser certaines susceptibilités, soit pour des raisons politiques. La London Bank of Mexico and South America a longtemps contrôlé le Banco de Londres y Mexico bien connu en France; cette

même banque possédait de gros intérêts dans le Banco del Peru y Londres, de Lima, et son influence y était prépondérante. Le Banco de la Provincia de Buenos-Ayres, quoique indépendant, a également des attaches très étroites avec une maison de Londres, dont les conseils sont écoutés » (1). Par ces moyens, les banques anglaises d'outre-mer obtiennent des renseignements sincères et une documentation toujours récente qui permet à la Direction de donner des conseils à la clientèle, soit pour la modérer dans les périodes menaçantes, soit pour lui indiquer les débouchés possibles.

Car, si le rôle de l'établissement lointain est primordial, il n'est pas moins nécessaire de conserver une maison auprès de l'exportateur pour lui fournir sans délai tous renseignements utiles sur la situation économique, le développement, et les perspectives des pays étrangers. C'est ainsi que les banques d'outre-mer anglaises ont été amenées à constituer deux centres d'opérations d'égale importance : l'un, à Londres, en relations directes avec les exportateurs, leur donne très rapidement les facilités de crédit qu'ils sollicitent, ayant constamment à jour les rapports que le second centre, établi à l'étranger lui envoie à intervalles fréquents sur la situation du marché et des principaux négociants du pays. Cette double organisation, en assurant aux banques le maximum de sécurité, leur permet de donner très loyalement et très rapidement satisfaction aux demandes de crédits des commerçants londoniens.

(1) Ch. Berrogain, op. cit., p. 32.

II

Les procédés du crédit au Commerce Extérieur en Angleterre

Les banques d'outre-mer anglaises mettent en œuvre des opérations extrêmement variées. L'on trouve d'abord chez elles, pratiquées sur une plus large échelle que dans n'importe quel pays, les opérations ordinaires de banques : elles ouvrent des comptes courants aux im- et exportateurs, elles *escomptent* directement les traites, libres ou documentaires, émises sur les places les plus lointaines d'outre-mer ; leurs agences réparties dans le monde entier leur donnent les plus grandes facilités pour surveiller l'utilisation des marchandises et en recouvrer le prix ; elles peuvent donner à l'exportateur de 75 à 90 0/0 de ses factures dès expédition de la marchandise.

Les *crédits par acceptation* sont particulièrement développés en Angleterre : les traites tirées par les exportateurs sur les banques qui acceptent, sont en effet très recherchées pour leur sécurité par les Sociétés de Dépôts et les Discount Companies ; aussi les escomptent-elles à un taux parfois plus avantageux que celui de la Banque d'Angleterre (1).

La modalité du *crédit confirmé* est très en faveur en particulier pour les exportations en Australie. C'est un

(1) Ch. Berrogain, op. cit., p. 35.

procédé extrêmement sûr, puisqu'il fait en quelque sorte payer l'acheteur d'avance, aussi les banques françaises qui travaillent avec l'étranger en font-elles également un large emploi.

A côté de ces opérations universellement connues et pratiquées, il en est d'autres plus spéciales à l'Angleterre et qui, en raison de nos habitudes ou de notre législation, ne sont pas en usage en France (1) : telles sont l'*overdraft*, le *cash credit*, les *revolving credits*, les *letters of lien* et *of hypothecation*.

L'*overdraft* est l'opération par laquelle l'exportateur tire sur son banquier, avec son autorisation, plus que son compte courant ne comporte avec, toutefois, une limite qu'il ne doit pas dépasser (2). Ces traites à découvert servent généralement à payer au fabricant les marchandises que le négociant a l'intention d'expédier à l'étranger : acceptées par la banque, elles sont remises par l'exportateur à l'industriel en paiement de sa commande.

Le *cash credit*, ou crédit cautionné, semble depuis quelques années un peu abandonné : c'est le système dans lequel l'ouverture de crédit, faite pour une somme déterminée, est garantie par la solvabilité de deux cautions

(1) Ce n'est pas à dire qu'elles soient totalement inconnues chez nous ; mais, pour celles du moins auxquelles notre législation n'est pas un obstacle absolu, leur usage ne s'est pas développé au point de les ériger en véritable système, pourvu d'un nom spécial : ce ne sont que des pratiques parfois consenties par un établissement financier à un client particulièrement apprécié.

(2) Charpentier, op. cit., p. 35.

connues pour leur honorabilité : il est basé sur une sorte d'acceptation extra-bancaire.

Le *revolving credit* permet d'obtenir un crédit à découvert — c'est-à-dire non garanti par des traites ou d'autres papiers — qui peut être renouvelé jusqu'à ce que la durée de la convention qui l'a primitivement accordé soit expirée. Chaque ouverture est faite pour une période déterminée de trois, six ou neuf mois, et ce n'est qu'à l'expiration de ces périodes, et généralement avec trois mois de préavis que le banquier peut dénoncer le crédit. C'est un crédit d'acceptation qui permet à l'exportateur de n'utiliser les services du banquier, en lui faisant signer ses traites, que lorsqu'il en a besoin : d'autre part, ne fournissant que sa signature, le banquier est peu exigeant et l'exportateur peut ainsi se procurer un fonds de roulement à faible intérêt.

Les *letters of lien* sont très usitées dans les rapports entre la Grande-Bretagne et le Japon et l'Extrême-Orient. Le mécanisme de l'opération est le suivant : lorsqu'il a effectué l'expédition d'une commande, l'exportateur remet à son banquier les documents d'embarquement avec la facture des marchandises. Pour lui consentir une avance sur son montant, le banquier fait signer à l'exportateur un engagement par lequel la *propriété* de la marchandise lui est cédée, à lui banquier, en garantie des avances qu'il va consentir. Les documents sont ensuite adressés à une succursale de la banque dans le pays importateur et ils ne sont remis à l'acheteur que contre un engagement de celui-ci de conserver la marchandise pour le compte de la banque,

et de lui verser le montant des ventes jusqu'au règlement total de la somme due : c'est cet engagement de l'importateur qui porte le nom de *letter of lien*.

La *letter of hypothecation* va encore plus loin : l'expéditeur et le réceptionnaire d'outre-mer reconnaissent d'avance que les marchandises données en gage des avances continueront à servir de garantie, même lorsque l'acheteur les détiendra effectivement. Dans ce cas, il arrive de voir la banque exiger des commerçants d'outre-mer la tenue d'un registre spécial, et même la remise des titres de propriété au cas où il lui semblerait que des ventes sont consenties en fraude de ses droits.

Il existe un certain nombre de variantes de cette méthode. Les documents peuvent être accompagnés d'une traite : c'est alors un tirage documentaire avec *letter of lien* combinés.

Les *letters of lien* et les *letters of hypothecation* ne sont pas usitées en France. Il ne semble pas qu'il y ait trop à le regretter car, ainsi que le reconnaît M. Ch. Berrogain, ces procédés méritent le reproche de se prêter à beaucoup d'abus. Sans doute, ce système fonctionne-t-il sur une très vaste échelle et très régulièrement dans un grand nombre de possessions anglaises, mais il faut reconnaître que la moralité commerciale de ces contrées est excellente et que les banques qui acceptent ce genre d'opérations sont admirablement outillées et ne consentent des crédits qu'avec la plus grande prudence.

En Chine, par contre, il en va tout autrement. Pour supplanter le commerce anglais, les Allemands ont employé

des combinaisons aussi variées qu'ingénieuses, basées sur le système des letters of lien. Inutile d'expliquer avec quel empressement est accourue la clientèle alléchée par le crédit offert et l'espoir qu'une occasion se présenterait de ne pas payer. Or, si nous en croyons M. Henry Bourgeois, consul de France à Tien-Tsin, ce sont les banques françaises et anglaises qui ont facilité à nos voisins ce genre d'opérations, mais qui en ont conservé tous les risques pour elles, et qui auront, de ce fait, des sommes considérables à passer par profits et pertes » (1).

Le consentement de crédit n'est pas la seule forme d'aide que la banque peut apporter au commerce extérieur. Un solide appui lui est aussi fourni par les opérations dites de *ducroire*; c'est une assurance par laquelle un établissement financier garantit à un commerçant le paiement de sa créance par son acheteur.

Les risques d'insolvabilité du débiteur sont, en effet, des risques que l'on peut réduire par un service de renseignements aussi bien organisé que possible, et, qui, ainsi étudiés et classés, peuvent être calculés et faire, comme tous les autres risques, l'objet d'assurances moyennant des primes que les statistiques commerciales permettent d'établir.

Il était naturel qu'en Angleterre, le pays où l'on sait le mieux s'assurer contre tous les risques de la vie, ce système d'assurance contre l'insolvabilité du débiteur ait pris une particulière extension.

En dehors des sociétés d'assurances générales de Lon-

(1) Dossiers Commerciaux de l'Office National du Commerce Extérieur. Novembre 1915.

dres, qui possèdent généralement un *Credit Insurance Department*, et de certains courtiers de la Bourse des Assurances (*insurance brokers*), qui assurent aussi contre les risques du crédit, il existe en Angleterre plusieurs compagnies plus particulièrement spécialisées dans ce genre d'opérations :

L'*Ocean Accident and Guarantee Corporation Ltd.*, fondée en 1871 n'assure qu'une partie des pertes éventuelles. Dans chaque compte, le commerçant doit prendre une certaine somme à sa charge, et si, après le reçu d'avances ou d'acomptes, le commerçant a encore un solde déficitaire supérieur au montant du risque qu'il est convenu de supporter, l'assurance lui verse la différence entre ces deux comptes. C'est en somme plutôt une garantie qu'une véritable assurance.

L'*Excess Insurance Company*, créée à Londres en 1894, est une véritable compagnie d'assurances, prenant toujours à sa charge un certain pourcentage de la perte : la moitié généralement, quelquefois les deux tiers. Elle distingue : l'assurance générale conclue pour toutes les créances de l'exportateur ; celui-ci doit indiquer le montant global à assurer ainsi que le montant individuel minimum pour chaque client ; et l'assurance « *Bill of Exchange* » qui porte sur les traites que le négociant tirera pendant le délai indiqué sur des clients dont il donne les noms et que ceux-ci auront dûment acceptées.

Enfin, le *Trade Acceptance Guarantee Syndicate* a pour but d'assurer les acceptations ainsi que les pertes résultant de l'insolvabilité des commerçants.

L'on conçoit facilement l'importance que de telles faci-

lités peuvent apporter au commerce extérieur; comme le dit M. Vallier (1) : « de telles polices, jointes aux traites des exportateurs, permettent d'obtenir facilement du crédit auprès des banquiers, car les risques sont diminués considérablement, le banquier n'avançant lui-même qu'une partie du montant de la traite ».

*
* *

Il ne faudrait cependant pas attribuer l'expansion du commerce britannique uniquement à ces services de banque, aussi développés et aussi bien organisés qu'ils puissent paraître, en particulier si on les compare aux organisations peu nombreuses de France.

Les Banques étrangères et coloniales ne sont pas seules responsables du développement des affaires : et la meilleure preuve en est bien que leur attitude vis-à-vis de leurs compatriotes im- ou exportateurs a été maintes fois critiquée. Pareil fait ne peut manquer de nous étonner, nous qui ne pouvons regarder, sans une secrète envie, l'immense et puissant réseau des banques anglaises projetant leurs bureaux à travers le monde et offrant en tout lieu à leurs négociants l'appui d'espèces nombreuses d'opérations variées, soigneusement adaptées aux conditions spéciales du commerce dans chaque partie du monde.

Pourtant le reproche leur a été adressé de s'enfermer trop fréquemment dans un formalisme étroit, de se re-

(1) *Les Banques d'Exportation à l'Etranger et en France*. Grenoble 1911, p. 65.

trancher dans une impassibilité digne peut-être de « la vieille dame de Threanedeel street », mais qui convenait mal à des institutions jeunes qui devraient aller toujours de l'avant et ne pas resserrer leur action « dans les limites étroites d'une perruque poudrée ». On a plaidé contre elles l'intensif développement, pendant les dix années qui précédèrent la guerre, du commerce extérieur allemand et américain dont les exportations augmentèrent dans une proportion beaucoup plus rapide que celles de l'Angleterre : « on leur a reproché de n'être pas assez commerçantes; de n'avoir pas su, à l'instar des banques allemandes, aiguillonner l'activité de leurs concitoyens dans telle ou telle direction, ou travailler elles-mêmes un marché pour y faciliter l'introduction des produits nationaux » (1).

Nous ne savons pas, si, devant la puissance du trafic britannique, si, devant des chiffres de 19.395 millions de francs aux importations, et de 13.252 millions aux exportations en 1913, quelqu'un a vraiment le droit de se plaindre que l'un des rouages de la machine commerciale ne fonctionne pas à plein rendement. Mais, du moment que ces critiques pouvaient prendre naissance, justement en présence de ce chiffre formidable d'affaires, on ne peut s'empêcher d'en conclure que des éléments autres que la coopération bancaire ont assuré à la Grande-Bretagne l'imperium commercial, qui ne lui a jamais été dénié.

Le tempérament propre de l'Anglais est, nous semble-t-il, une des premières raisons de l'expansion commerciale de son pays. Certains peuples ont, plus que d'autres, l'es-

(1) Ch. Berrogain, *op. cit.*, p. 38.

prit tourné vers les opérations de négoce, et les Anglais ont au plus haut point ce caractère commercial et commerçant : comme le fait finement remarquer M. Germain Martin « la facilité qu'ont les Anglais d'être chez eux, dans le monde entier, et d'y déployer une indiscrétion rémunératrice, partout où ils enfoncent les pieux de leur tente, constitue les éléments de force du marché de Londres » (1) :

Cette manière de penser remonte, du reste, à des causes lointaines : leur situation insulaire devant fatalement les diriger vers les opérations maritimes et commerciales avec l'étranger. D'autre part, cette tendance naturelle a été accrue par la nécessité, lorsque les landlords, après 1688 et les Acts of Enclosure eurent transformé en pâturages et en terrains de chasse les anciennes terres à blé : les paysans, yeomen et journaliers, contraints d'abandonner leurs champs, se réfugièrent dans les industries de transformation ; mais, pour faire vivre ce prolétariat auquel on avait arraché les bases de subsistance, elles se trouvèrent obligées de développer leurs débouchés. L'Angleterre ayant cessé de produire sa nourriture devait maintenant travailler et exporter pour l'acheter au dehors.

Epaulé par la ténacité proverbiale de ceux qui l'entreprenaient, le commerce anglais s'est constamment accru : il a bénéficié de la puissance maritime de l'Angleterre qui lui permet d'avoir constamment des moyens de règlement sur l'étranger. Enfin, jusqu'à la guerre, « le mécanisme du marché libre de l'or à Londres assurait à tout créan-

(1) Germain Martin. *op. cit.*, p. 24^e.

cier, sur la place, la détention d'un billet de banque convertible, en principe, contre de l'or » (1).

Cette propension au négoce, cette puissance maritime semblent bien être les sources profondes de l'intensivité du commerce britannique : et le développement bancaire apparaît finalement bien plus comme la résultante de ces éléments que comme leur auteur. Les établissements financiers anglais n'ont pu prospérer que par l'activité des transactions internationales ; ils ne disposent de réserves considérables que parce que le commerce mondial est en quelque sorte contrôlé par l'Angleterre et que les mouvements de fonds auxquels il donne naissance finissent toujours par retomber dans leurs caisses. « C'est ce fonds constamment renouvelé qui, en grande partie, lui permet de consentir à l'exportation anglaise des crédits plus longs que la durée moyenne des dépôts qui se font entre leurs mains, mais pour un chiffre notablement moins élevé. A première vue l'opération peut paraître dangereuse : mais il faut noter que ces maisons, vieilles souvent d'un siècle, s'appuyant solidement les unes sur les autres, forment un bloc extrêmement solide et qui incarne, en quelque sorte, le crédit même du commerce britannique. » (2)

(1) Germain Martin, *op. cit.*, p. 248.

(2) Cau, *Le Problème des Banques d'Exportation*.

III

Le Crédit au Commerce Extérieur en Angleterre pendant et depuis la guerre.

Les créations faites en Angleterre depuis 1914 présentent ceci d'intéressant d'avoir été tentées selon chacune des différentes méthodes qui sont préconisées comme pouvant favoriser le commerce extérieur.

Nous avons montré, dans l'introduction de cette étude, comment, en laissant de côté tous les procédés de pratique commerciale (réclame, expositions, commis-voyageurs, etc.), l'on pouvait envisager divers moyens d'ordre exclusivement financier et bancaire pour donner de l'essor aux transactions internationales d'un pays. Nous les avons divisé en deux classes suivant que c'étaient des crédits qui étaient accordés ou que c'étaient des assurances, un Dû-croire, contre les risques des opérations à l'étranger qui étaient données. Ces assurances, en raison d'une part de l'importance des risques qu'elles garantissent, et d'autre part du fait que l'assureur n'a rien à avancer et peut courir la chance de faire finalement des bénéfices, ont été généralement mises en œuvre par les Etats qui ont pris directement à leur charge la lourde mission de développer leur commerce extérieur. Quant aux multiples formes d'ouvertures de crédits, nous avons vu que l'on pouvait concevoir ces opérations, soit laissées à la libre initiative individuelle, soit réalisées par un établissement financier cons-

titué et protégé par l'Etat mais autonome, soit enfin faites dans une banque exclusivement gérée par l'Etat.

Or, ces différentes modalités ont été mises en pratique en Angleterre depuis 1914. Il sera donc facile de comparer les résultats de l'un et de l'autre système.

I. — « L'initiative privée, dit M. Bouchery (1), a travaillé activement en vue de conserver au Royaume-Uni la meilleure part dans les échanges internationaux. » Plusieurs banques anglaises ont formé, en mars 1919, la *British Overseas Bank Ltd.*, qui s'est spécialisée dans les questions de change, les paiements et versements à l'étranger, les encaissements, crédits documentaires, etc. C'est à la fois une société d'études pourvue d'un bureau d'informations et des agents nécessaires dans les divers pays étrangers, et une banque d'affaires qui pourra constituer elle-même les capitaux utiles.

La *Peninsular and Oriental Banking Corporation Ltd.*, constituée également à Londres, commence à ouvrir des bureaux dans les principaux ports où les navires de la P.O. et des sociétés affiliées font escale.

L'*African and Eastern Trade Corporation*, née de la récente fusion de trois sociétés depuis longtemps en relations d'affaires, a l'intention de se spécialiser dans les opérations commerciales avec les pays méditerranéens et du proche Orient : elle a déjà fondé des succursales au Maroc, en Egypte, en Syrie, en Palestine, en Mésopotamie, en Perse, à Constantinople, en Roumanie, en Bulgarie; elle a

(1) *L'Economiste Européen*. 24 Décembre 1920.

établi également une agence à Singapour et doit même en ouvrir en Chine.

L'*Anglo Baltic and Mediterranean Bank Ltd.* a été fondée en avril 1920 à Londres, dans le but de fournir des fonds aux importateurs de matières premières et de procurer des facilités aux industriels, commerçants et armateurs britanniques. Elle s'occupe des affaires de change, d'assurances, d'expéditions et d'affaires bancaires à l'étranger : grâce à un département spécial de navigation, elle pourvoit à un service de transports maritimes. Elle a déjà des agences à Hull et à New Castle pour le commerce des bois de la Baltique et elle est en pourparlers pour obtenir la collaboration de banques établies, non seulement en Scandinavie, en Finlande, en Lithuanie et éventuellement en Russie, mais aussi en Hollande, en Suisse et dans les pays riverains de la Méditerranée.

Enfin l'*Anglo Danubian Association*, fondée à Londres en 1920, a pour objet d'activer les échanges entre l'Angleterre et l'Autriche, la Hongrie et les autres pays issus du démembrement de l'ancienne double monarchie. On leur fournira des matières premières qui seront transformées dans le pays, dont elles alimenteront les usines ; les produits manufacturés seront ensuite exportés vers les marchés capables de les payer, soit en espèces soit en autres produits. Un projet, déjà approuvé par le Board of Trade, doit être soumis aux gouvernements intéressés en vue de sauvegarder légalement les intérêts des expéditeurs : c'est que l'on tient naturellement à ce que la propriété britannique sur les matières premières fournies soit reconnue tant que le paiement n'aura pas été effectué, c'est-à-dire

même au cours des transformations : les gouvernements importateurs devront, en conséquence, inviter leurs ressortissants à délivrer en garantie des letters of hypothecation à leurs fournisseurs.

Diverses autres banques ont été encore constituées en vue de favoriser l'expansion du commerce britannique dans le monde ; mais, comme elles sont des filiales de la British Trade Corporation, nous nous réserverons d'en parler plus loin, lorsque seront examinés les résultats de cet institut d'inspiration gouvernementale.

II. — Dès le début de la guerre, l'opinion publique anglaise avait considéré que la lutte engagée devait aboutir à supplanter le commerce allemand dont l'expansion rapide, depuis une dizaine d'années, lui causait les plus vives inquiétudes ; l'issue favorable des hostilités devait, en particulier, détacher de l'Allemagne les contrées de l'Europe Orientale, qui, avant 1914, avaient réservé au commerce impérial une situation privilégiée. Mais ces pays ne sortiraient de la lutte que très appauvris et seraient, par suite, incapables de payer sans délai les fournitures qui seraient immédiatement nécessaires à leur relèvement. Les commerçants anglais seraient donc entraînés, lorsque les marchés se rouvriraient, à leur accorder de longs crédits pour obtenir leurs commandes ; surtout que si « les pays en question rencontraient trop d'obstacles à des achats à l'étranger, on pouvait craindre qu'ils ne fussent amenés à se constituer des industries locales, qui leur permettraient de faire ultérieurement échec à l'importation des

produits britanniques » (1). D'autre part, l'Angleterre se rendait bien compte des dépenses considérables qu'entraînerait pour elle une guerre, même courte, et des sommes qu'elle devrait envoyer à l'étranger pour assurer sa subsistance pendant la crise ; de là la nécessité de développer ses exportations pour s'assurer des moyens de paiement au dehors et payer ses importations de matières premières et de vivres. Enfin, il fallait éviter que les Américains, profitant du chaos dans lequel l'Europe venait d'être plongée, ne missent la main, grâce à leur système bancaire tout neuf, sur le commerce des Etats Sud-Américains.

L'influence allemande et l'influence anglaise s'étaient fait un vive concurrence sur ces riches marchés, avec une légère prédominance de la première : maintenant qu'elle s'en trouvait exclue, l'Angleterre entendait bien rester seule maîtresse de la situation et n'avait aucun désir de voir les banques américaines venir recommencer la lutte qu'elle venait d'avoir à soutenir contre les maisons allemandes.

Ces considérations influencèrent vivement le gouvernement britannique et dès le 3 novembre 1914, une Commission était constituée par le Board of Trade, sous la présidence de lord Faringdon, dans le but de « rechercher comment les besoins de crédit du commerce anglais pourraient être le mieux satisfaits ». La Commission se réunit immédiatement, se mit à l'ouvrage, et au bout de très peu de temps, ainsi qu'il sied, l'on n'entendit plus parler d'elle.

Il est certain qu'aux yeux de beaucoup, l'idée de trouver

(1) *Rapport* de M. du Halgouët, délégué du Ministre du Commerce à Londres. 1921.

insuffisants les services bancaires anglais apparaissait comme un signe de cécité, et le désir de les galvaniser et de les développer comme une véritable gageure; d'autre part, dès les premières consultations, les merchants-bankers de la Cité s'étaient évidemment montrés opposés à toute nouvelle création qui ne pourrait qu'entrer en concurrence avec eux, concurrence dont ils n'avaient guère besoin dans les heures difficiles que l'on traversait.

Mais un discours retentissant du ministre du Commerce devait brusquement tirer la Commission de sa léthargie : en janvier 1916, M. Runciman prononçait au Parlement des paroles violentes dans lesquelles il attaquait vivement les banques de son pays, leur adressant le reproche d'être « less adventurous » que les établissements allemands, et de ne pas accorder au commerce, principalement d'exportation, l'appui nécessaire : elles ne comprenaient pas l'importance de la lutte engagée et, au milieu de l'héroïsme de la nation, leur froid égoïsme, uniquement préoccupé de bénéfices immédiats, était un véritable manquement au devoir patriotique.

Ce fut un véritable coup de tonnerre : des polémiques violentes s'engagèrent; pendant une dizaine de mois, jusqu'au dépôt des conclusions de la Commission, le monde de la banque anglaise se partagea en trois partis qui se firent une guerre à outrance, se livrant à une véritable débauche de discours et d'articles.

Le premier groupe, auquel appartenaient les éléments les plus conservateurs du monde bancaire anglais, ne voulait pas seulement entendre parler d'un changement au système éprouvé des banques britanniques et s'élevait vi-

vement contre les paroles du ministre du Commerce : ils affectaient de tenir sa documentation pour naïve, comme si elle avait été une simple vue de son imagination, alors qu'en réalité elle était fondée sur des renseignements fournis par les cercles les plus élevés de la finance et du grand commerce.

Le deuxième groupe était celui des « Lanceurs de Sociétés », dont les opérations avaient fructifié, pendant la guerre, en Grande-Bretagne comme partout ailleurs, et qui s'enthousiasmaient de toute nouvelle modalité d'institutions; surtout lorsqu'on venait leur demander leur avis pour en justifier l'opportunité. « A ce groupe, qui n'était pas très nombreux, en raison de la pondération du caractère anglais, appartenait entre autres l'Union of London and Smith's Bank, qui se déclarait prête à ouvrir des filiales en France, en Italie, en Russie, etc..., et à se montrer aussi « aventureuse » que le gouvernement pourrait le demander. » (1).

Le troisième groupe avait adopté une position intermédiaire. Il se déclarait prêt à répondre au souhait du gouvernement et à aider le commerce extérieur, mais il ne voulait rien voir changer de fondamental à l'édifice de l'organisme bancaire anglais, en particulier au principe de la division du travail entre les banques de dépôts, les banques d'affaires et d'acceptation, les établissements d'es-compte et de Bourse. Le porte-parole de ce groupe était Edward Holden de la London City and Midland Bank; il déclarait que, si la nécessité d'une organisation spéciale

(1) La Banque Commerciale anglaise, *Die Bank*, Octobre 1916.

était démontrée, il ne fallait pas attendre un instant pour la créer; mais qu'en aucun cas il ne faudrait la greffer sur les banques existantes. En tout cas, la question était d'importance et il ne fallait pas l'étouffer : au contraire, son examen devait être confié sans tarder à une commission de personnes compétentes.

En examinant impartialement les faits, la Commission aurait pu répondre au ministre du Commerce que l'Angleterre, avec son organisation bancaire actuelle, avait le plus important commerce du monde; et que si, dans les dix dernières années, les exportations américaines et allemandes avaient augmenté proportionnellement beaucoup plus que les exportations anglaises, cela n'avait rien à voir avec l'organisation bancaire de chacun de ces Etats, puisque les Etats-Unis, jusqu'à leur réforme bancaire, avaient dû se servir des institutions de crédit anglaises. « Et quant à l'Allemagne, déclare la revue *Die Bank*, on est bien obligé de constater que son commerce extérieur fut relativement peu important aussi longtemps que ses banques travaillèrent selon cette méthode dite « allemande », dont M. Ruaciman a plein la bouche, c'est-à-dire furent à la fois des banques d'émission et de participation; au contraire, son commerce se développe rapidement lorsque les banques, sans naturellement abandonner le principe fondamental de la confusion des affaires, se rapprochèrent d'une façon indéniable du système anglais et abandonnèrent les crédits en compte courant et les crédits à court terme. »

La Commission aurait pu en conclure que le système rationnel des banques n'est, pour l'expansion du commerce extérieur, qu'un point au milieu de bien d'autres; qu'un 10

pays qui veut être le pourvoyeur de l'étranger doit avant tout s'efforcer de produire tout ce qui peut répondre aux besoins des importateurs et de livrer à meilleure qualité et à meilleur compte; et que, s'il est bien évident qu'un régime bancaire approprié doit rendre de grands services lorsque ces éléments sont réunis, il ne peut servir à rien si ces conditions primordiales font défaut. Enfin, puisque, jusqu'à la déclaration de guerre, tous les pays avaient largement recours, pour financer leurs exportations, aux banques anglaises, comme étant les plus connues, les moins chères, les plus riches et les plus sûres, c'était donc que l'organisation bancaire britannique n'était pas si mauvaise et si insuffisante qu'on voulait bien le dire.

Mais, c'est une vieille constatation faite bien souvent, que les commissions qui sont constituées par les gouvernements dans des moments où le nationalisme est surexcité, ont l'habitude, non pas d'examiner impartialement les questions qui leur sont posées, mais de répondre comme le gouvernement l'attend d'elles : le sentiment national ne laisse aucune liberté de penser et c'est ainsi que, dans le cas présent, la Commission Faringdon a, comme l'on pouvait s'y attendre, donné son avis exactement dans le sens que désirait le ministre du Commerce (1).

Elle concluait que le régime bancaire anglais ne pouvait assurer au commerce anglais l'aide qui lui était nécessaire, et que, par suite, l'on devait créer un institut spécial

(1) Il faut cependant mentionner l'attitude de l'un des ministres les plus compétents de la Commission, M. Gaspard Farrer, de la maison Baring Brothers qui a toujours énergiquement refusé de donner son approbation au projet de banque.

qui servirait de liaison entre les banques intérieures d'une part, les Colonial et Foreign Banks d'autre part, jusqu'ici trop séparées. Cette recommandation théorique était suivie d'un plan très complet étudié jusque dans les moindres détails : il prévoyait la constitution d'une *British Trade Bank*, protégée par une « royal charter », se consacrant exclusivement aux affaires industrielles ou commerciales à l'extérieur sous la forme d'ouverture de comptes et de crédits. Cette nouvelle banque présenterait les onze caractéristiques essentielles suivantes :

1° Capital initial de liv. st. 10 millions émis en plusieurs fois ;

2° Interdiction d'accepter les dépôts à vue ou à courte échéance ;

3° Ouvertures de comptes-courants uniquement pour les opérations à l'extérieur :

4° Service spécial de change :

5° Service spécial de crédit :

6° Coopération avec les banques anglaises étrangères ;

7° Bureau d'études économiques, politiques et financières ;

8° Interdiction de s'occuper d'affaires auxquelles sont intéressées des banques déjà existantes ;

9° Possibilités d'association avec les commerçants et les industriels ;

10° Intervention dans les opérations syndicales ;

11° Appui du gouvernement garanti par une Charte Royale.

Plusieurs de ces points avaient pour but de rassurer les grandes banques qui n'avaient pas caché leur inquiétude

durant les travaux de la Commission : elles présentaient une dangereuse concurrence du nouvel institut qui devait obtenir une protection d'Etat et un privilège spécial et elles avaient demandé une limitation de son programme : de là les paragraphes 2 et 8. La banque s'engageait à ne pas recevoir de dépôts, comme cela lui avait été primitivement accordé, et également à ne pas s'occuper d'acceptations là où elle pourrait entrer en concurrence avec d'autres banques : les merchants bankers se rendaient, en effet, bien compte que le rôle qui allait être confié au nouvel organisme était déjà depuis bien longtemps tenu par leurs propres maisons.

Pour assurer leur triomphe et afin qu'il ne puisse y avoir d'ambiguïté sur le rôle de l'institut, ils obtenaient que son nom fut changé de British Trade Bank en « *British Trade Corporation* ».

C'est sous ce titre qu'il fut créé par une charte royale en date du 22 avril 1917 avec un capital versé de deux millions et demi de livres, dont un million et demi souscrit par les cercles industriels anglais; l'élévation du capital à dix millions de livres fut, du reste, immédiatement envisagée. « Les industriels et les commerçants furent largement appelés dans le Conseil de direction, nous, par contre, un seul banquier y était installé. » (1).

La British Trade Corporation avait obtenu, par la Charte royale qui l'avait établie, d'être le représentant du gouvernement comme agent financier, sans exclusivité, pour les négociations à l'étranger, chaque fois que le gouvernement le jugerait nécessaire. Mais, malgré ses dehors pom-

(1) Germain-Martin, op. cit., p. 251.

peux, la Corporation a été réduite sous la pression des banques à n'être qu'une espèce de grande compagnie de colonisation chargée de répandre dans le monde les produits de l'industrie britannique : c'est que les établissements financiers avaient impérieusement exigé qu'il fût stipulé dans les statuts de la British Trade Corporation qu'elle ne devrait en aucun cas s'immiscer dans le champ d'opérations des Foreign et Colonial Banks, ainsi que des banques de dépôt : toutes les opérations que ces établissements sont accoutumés de faire sont interdites à la Corporation ainsi même que les participations qu'elles seraient prêtes à prendre elles-mêmes en main. Ces clauses draconiennes de concurrence ne laissent à la nouvelle institution guère de possibilités de pouvoir faire des opérations commerciales régulières et sûres : il ne lui reste que le choix d'entreprendre des opérations douteuses, qui n'offrent aucun intérêt pour les banques ordinaires, où de conclure en commun avec ces établissements des affaires dont elle aura à supporter naturellement le plus grand risque : ce sera alors pour eux la possibilité de s'occuper sans danger d'affaires qu'ils auraient auparavant repoussées comme pas avantageuses ou dangereuses.

Chassée du domaine purement bancaire, la principale activité de la British Trade Corporation a dû se limiter à prendre des intérêts dans toute espèce de sociétés commerciales, agricoles ou industrielles à l'étranger pour en faire des débouchés des produits britanniques (1).

(1) Partie d'une conception très différente, elle a acquis ainsi les mêmes caractères et a dû employer les mêmes méthodes que l'« American International Corporation » de New-York dont nous aurons à parler ultérieurement.

Elle a été amenée à créer dans ce but la *Trade Indemnity Company*, chargée de procurer aux commerçants des crédits sur l'étranger; l'*Anglo Brazilian Commercial and Agency Co.*, qui a ouvert des succursales au Brésil, notamment dans les villes où prédominait avant la guerre l'influence allemande. Elle a fondé la *South Russia Banking Agency*, en collaboration avec la London and Westminster Bank, la Lloyds Bank et la National Provincial Bank. Elle possède, en outre, des intérêts dans la *Portuguese Trade Corporation*, dans la *Levant Company*, et elle a acquis tout le capital actions de la *National Bank of Turkey*. La *Levant Company* s'est assuré elle-même de gros intérêts dans l'affaire J. W. Whittal and Co. Ltd. de Constantinople, et elle a ouvert des succursales ou constitué des filiales à Batoum, à Bagdad, dans la Russie Méridionale, en Serbie, en Roumanie, en Bulgarie, en Grèce, en Egypte et au Soudan (1).

En butte à l'hostilité des financiers dans son rôle purement bancaire, la *British Trade Corporation* se trouve maintenant en butte à l'hostilité des commerçants et des industriels dans ce travail de créations et de participations. Les maisons d'exportation et les Chambres de commerce ne doutent pas que le négoce ne reçoive un vif élan du fait de la naissance de nouvelles maisons de commerce possédant de larges crédits; mais ces réalisations font maintenant que de nouveaux concurrents viennent se placer à côté des firmes d'outre-mer et que les crédits de la *British Trade Corporation* vont aux nouvelles entreprises

(1) E. Bouchery, *Economiste Européen*, 24 déc. 1920.

au lieu d'aller à celles auxquelles elles font concurrence. Dans le fond, la nouvelle Corporation ne satisfait personne que ceux qui en furent les auteurs, les « globe-trotters financiers », qui ont toujours les mains pleines de toutes sortes de plans à réaliser, et quelques industriels qui se sont assuré une influence prépondérante sur l'institut : il ne faut donc pas s'étonner que devant cet état d'esprit général la British Trade Corporation n'ait pas donné des résultats positifs.

III. — L'initiative privée paraissant insuffisante et l'institut protégé par l'Etat ayant échoué, le gouvernement anglais décida après l'armistice de s'occuper directement de la question des crédits à l'exportation.

Son ingérence dans ce domaine paraissait justifiée d'abord, en ce sens que le pays était, dans son ensemble, grandement intéressé à la reprise du commerce ; d'autre part, le développement industriel qu'amènerait le nouvel essor des relations, diminuerait le chômage et réduirait d'autant les indemnités que l'Etat avait à payer de ce fait ; enfin l'exemple de la War Finance Corporation, créée par le gouvernement américain, était un précédent que l'on pouvait légitimement invoquer.

Le gouvernement anglais avait organisé pendant la guerre un service d'assurances maritimes contre les torpillages qui avait très utilement fonctionné et d'un manière si habile qu'il avait laissé environ seize millions de Livres de bénéfices au Trésor anglais. Son objet étant devenu vain par la signature de l'armistice, le Board of Trade en élargit les attributions au mois de juin 1919, en

informant les exportateurs que désormais le « War Risk Insurance Office » accepterait de couvrir les pertes et dommages résultant de faits de guerre, troubles politiques et autres risques, dans certaines parties déterminées de l'Europe Orientale et du Sud de la Russie. « Ce n'était encore là qu'une assurance proprement dite, et les exportateurs qui y avaient recours devaient continuer à s'adresser ailleurs pour avoir des crédits. » (1).

Ce système était tout à fait inadéquat aux aspirations du commerce qui avait surtout besoin de crédits, plus que d'assurances, ne s'aventurant pas instinctivement de lui-même dans les pays trop menacés par le régime soviétique.

Aussi, dès le mois de septembre de la même année, l'Insurance Office était complètement remanié et devenait un organisme de financement du commerce extérieur sous le nom d'*Export Credits Department*.

Le Parlement mit à la disposition de ce nouveau service un crédit de 26 millions de livres qui devaient servir à accorder des facilités aux négociants désirant exporter en Europe Orientale : Finlande, Esthonie, Lettonie, Lithuanie, Pologne, Tchéco-Slovaquie, Yougo-Slavie et certaines parties du sud de la Russie; plus tard, l'on ajouta à cette liste la Bulgarie, la Roumanie, l'Arménie et la Géorgie.

Les crédits ne pouvaient être accordés par l'E.C.D. que pour des exportations d'objets manufacturés et non de matières premières : l'exportateur devait même faire la preuve que la moitié au moins de la valeur de la marchan-

(1) Rapport de M. du Halgouët, délégué du ministère du Commerce à Londres, février 1921.

dise correspondait à un travail de manufacture dans le Royaume-Uni.

Quant à l'opération, elle se déroulait de la façon suivante : lorsque l'E.C.D., après enquête, décidait de s'intéresser à une affaire, le vendeur tirait sur son client une lettre de change à échéance convenue pour le montant total de sa facture en livres. L'acheteur acceptait la traite et devait déposer en même temps une garantie ; cette garantie variait suivant les pays : ce pouvait être le dépôt, dans une banque autorisée, de fonds en monnaie nationale, ou de titres d'un montant équivalent, au cours du change, à celui de la traite, plus une marge fixée ordinairement à 15 0/0 (1) ; ou un gage constitué en marchandises ; ou simplement, ce qui fut le cas le plus fréquent, un aval d'une banque du pays importateur agréée par l'Export Credits Department.

L'E.C.D. consentait alors à l'exportateur, sur le vu des connaissements, des avances qui pouvaient atteindre 80 0/0 au maximum du prix de revient des marchandises, majoré du fret, de l'assurance et de la commission payable à l'E.C.D. pour couvrir ses dépenses, ainsi que les pertes pouvant résulter de la mauvaise fin de l'un des crédits accordés. Le Department ne conservait aucun recours contre l'exportateur en cas de non paiement à l'échéance et d'insuffisance du gage.

La durée des crédits était fixée à trois ans au maximum. Afin d'en encourager la prompte liquidation, la commis-

(1) La valeur de ce dépôt devait être maintenue constante par de nouveaux versements en cas de dépréciation ultérieure du change.

sion prélevée par l'E.C.D. variait suivant la durée du prêt : elle était de 3 0/0 pour la première année, 4 0/0 pour la deuxième, 5 0/0 pour la troisième.

Les premiers résultats de cette organisation furent pitoyables, « au bout d'un an d'application, les crédits accordés ne dépassaient pas 450.000 Livres, dont 83.589 seulement avait été réellement utilisés » (1). Cela tenait surtout au fait que les banquiers faisaient les plus grandes difficultés pour escompter la partie de la créance des exportateurs qui n'était pas couverte par les avances du gouvernement. L'insistance de la « Federation of British Industries » parlant au nom du monde industriel anglais, finit par obtenir le 26 octobre 1920 quelques modifications qui répondaient à ces difficultés.

Le total des avances que l'E.C.D. était autorisé à consentir était porté de 80 à 100 0/0 du prix de revient de la marchandise. Mais, en revanche, il fut spécifié que le gouvernement conserverait jusqu'à concurrence de ces 20 0/0 un recours contre l'exportateur au cas où l'acheteur ne ferait pas honneur à ses engagements. Le commerçant britannique ne courait donc plus de risques que dans cette faible limite d'un cinquième de son prix de revient, plus naturellement, le bénéfice qu'il avait escompté.

Malgré ces améliorations, le système restait paralysé par diverses circonstances de fait : les exportateurs trouvaient cette marge de risques encore trop forte et, d'autre part, « ils ne se soumettaient qu'avec répugnance à l'obligation qui leur était imposée de faire connaître le montant

(1) P. Guébbard, *Revue Economique Internationale*, novembre 1921.

du bénéfice prélevé par eux sur chaque vente. Enfin, ils avaient peine à obtenir de leurs acheteurs qu'ils accomplissent les versements nécessaires pour compléter un gage qui perdait chaque jour de sa valeur » (1) : les banquiers des pays importateurs ne donnaient, en effet, leur garantie qu'à un taux élevé : en Roumanie, les frais de commission s'élevaient à 1,5 et même 2 0/0 par mois. Aussi le montant des crédits approuvés n'atteignait au 1^{er} janvier 1921 que liv. st. 1.400.034, et celui des avances réellement faites liv. st. 137.785.

En présence de la crise économique qui avait débuté à la fin de 1920 et qui ne faisait que s'aggraver, de pareils résultats étaient tout à fait insuffisants. Tout en laissant l'E.C.D. continuer ses opérations, le gouvernement s'était mis en rapport pendant l'hiver avec des banquiers pour examiner les amendements qui pourraient être apportés au système afin de le mettre en mesure de venir plus largement en aide au commerce dans ces mois d'épreuve.

Un projet fut élaboré par Sir Edward Mountain, chairman de l'Eagle Star and British Dominions Insurance Company. Ce plan prévoyait la coopération de l'Etat, des banques et des compagnies d'assurances en vue de partager les risques : il serait constitué en Angleterre un syndicat des principales banques et compagnies d'assurances dans le but de permettre aux négociants de disposer du surplus de leurs stocks en faveur de pays dont le crédit a été affaibli par la guerre. Ce syndicat recevrait du gouvernement 13 millions de Livres sur les 26 millions mis à la disposition de l'E.C.D. et il se substituerait à lui dans cette pro-

(1) P. Guébbard, eod. loc.

portion pour assurer les exportateurs et pour faire des avances (1).

Ce syndicat, dirigé par les hommes les plus compétents de la Cité, encaisserait tout le bénéfice qui pourrait être réalisé par ces assurances et supporterait tous les frais d'administration. Il inviterait les pays importateurs (Roumanie, Serbie, Autriche, etc...), à constituer leurs principaux banquiers en Syndicats similaires qui donneraient leur garantie, pour ce qu'elle vaudrait, au Syndicat anglais : l'examen des cautions à fournir par les acheteurs serait faite d'accord entre les syndicats. « Avec ce système, sauf dans le cas de déconfiture financière complète du pays, ou de sa saisie par les bolchevistes qui répudieraient leurs dettes, jamais le gouvernement britannique ne serait appelé à verser un centime. » (2).

La majorité des hommes d'affaires s'étaient tout d'abord prononcé en faveur de ce projet, mais, lorsqu'au mois de février, le plan Ter Meulen apparut, on assista à une brusque volte face des milieux financiers britanniques qui se rallièrent au plan hollandais. Le gouvernement britannique, d'autre part, ne semblait pas très disposé à adopter les conclusions de Sir Edward Mountain et son projet en resta là.

Jusqu'à présent l'objet de l'Office gouvernemental avait été d'accorder des avances aux exportateurs, les assuran-

(1) Les avances étant accordées aux exportateurs par leurs banquiers habituels, la question des garanties à fournir se trouverait très simplifiée.

(2) *Revue Economique Internationale*, février 1921.

ces conclues n'étant en quelque sorte que les corollaires de ces avances. Ces avances, bien que peu nombreuses, comme nous l'avons vu, commençaient à peser assez lourdement sur les finances britanniques, et, la crise économique s'accroissant, l'on pouvait craindre, ou bien que le Trésor ne se trouvât entraîné à supporter une très lourde charge ou bien que, s'il voulait continuer à limiter le montant total de ses avances à liv. st. 26 millions, l'aide qu'il pourrait ainsi apporter au commerce extérieur ne devînt tout à fait insuffisante.

Aussi dans son projet de réorganisation de l'E.C.D., le gouvernement modifiait-il complètement son principe : il ne serait plus accordé d'avances ; mais l'E.C.D. *garantirait* le recouvrement des factures des négociants. Cela éviterait à l'Etat de déboursier des sommes importantes et même l'on pouvait concevoir qu'il n'aurait jamais rien à verser ; cette promesse de garantie permettrait néanmoins aux exportateurs de négocier facilement leurs traites et, ainsi que l'expliquait, le 9 mars 1921, sir Robert Horne, président du Board of Trade, et auteur du projet, « le fait que désormais nous accorderons notre garantie au lieu d'avances permettra aux exportateurs de faire leurs affaires par l'intermédiaire de leurs banquiers, suivant les méthodes habituelles ».

Les bases du nouveau système mis en vigueur en juin 1921 étaient les suivantes : l'Etat s'engageait à garantir 85 0/0 du montant de leurs factures (et non plus de leur prix de revient) aux exportateurs travaillant avec les pays éprouvés par la guerre, auxquels on ajouta par la suite l'Italie et le Portugal, ou, ce qui était nouveau, avec les

dominions et possessions britanniques, à l'exception de Ceylan et des Etablissements des Détroits. Ces garanties pouvaient être accordées jusqu'au 8 septembre 1922, mais renouvelables jusqu'en 1924.

L'acheteur devait, en principe, déposer une caution suffisante pour couvrir la garantie accordée par l'E.C.D. ; s'il en était ainsi, le gouvernement ne conservait aucun recours contre l'exportateur, en cas d'insolvabilité de l'acheteur, même si, par suite du change ou de tout autre événement la valeur du gage n'était plus suffisante pour désintéresser l'E.C.D. au moment du règlement. Si, au contraire, l'acheteur n'avait pas déposé de gage ou n'avait déposé qu'un gage insuffisant, l'Etat conservait un recours contre l'exportateur pour la moitié de la perte subie.

L'E.C.D. se réservait également de garantir les risques que les banques ou les compagnies d'assurance avaient pu prendre pour leurs clients exportateurs ; dans ce cas, il leur garantissait 70 0/0 du risque qu'elles avaient assumé.

Le montant total des garanties que pouvait assumer l'E.C.D. à un moment donné était toujours fixé au maximum de 26 millions de Livres. Mais grâce à cette substitution de la garantie au crédit, ces 26 millions étaient mis en mesure de travailler pour une somme vingt ou trente fois plus forte. Ce n'était donc pas un concours négligeable qui était apporté au commerce britannique.

Les exportateurs ne se montrèrent néanmoins pas encore satisfaits : ils reprochaient à l'E.C.D. ses méthodes trop lentes, la sévérité avec laquelle il contrôlait les gages, la réserve avec laquelle il accordait son appui. Enfin, ils trouvaient le pourcentage de 85 0/0 encore insuffisant et

voulaient être garantis pour 100 0/0. Les résultats furent encore une fois inférieurs à ce que l'on avait escompté. Sir Philipp Lloyd Greame, secrétaire de l'Overseas Department donnait en octobre 1921 à la Chambre des Communes les chiffres suivants (1), dont le total n'atteignait pas le septième du crédit mis depuis deux ans à la disposition de l'E.C.D. :

Par pays, les avances et garanties sanctionnées, s'élevaient à cette date :

	Livres sterling
Finlande	19.354
Etats Baltiques	101.250
Pologne	120.246
Tchéco-Slovaquie	774.445
Yougo-Slavie	280.806
Roumanie	1.575.630
Autriche	105.656
Bulgarie	55.380
Hongrie	354
Portugal	311.100
Nouvelle-Zélande	617
Australie	8.150
Chypre	470

Total : liv. st. 3.353.458

(1) Ces chiffres donnent le total des opérations qui avaient été approuvées ; mais il s'en faut de beaucoup que les garanties réellement accordées aient atteint ce chiffre, beaucoup d'importateurs renonçant au dernier moment à recourir aux services de l'E. C. D.

Par catégorie de marchandises, les avances et garanties sanctionnées se répartissaient comme suit :

	Livres sterling
Articles en laine	735.875
Articles en coton	769.966
Lin	730 000
Textiles manufacturés divers	89.026
Machines-outils et outillage	116.100
Produits chimiques	113.386
Coutellerie	5.450
Fer, acier et ses dérivés	270.334
Métaux autres que le fer	9.764
Caoutchouc et articles en caoutchouc	3.857
Objets fabriqués divers	4.128
Objets en cuir	9.623
Appareils et outillage électriques	52 650
Produits alimentaires et tabac	10.090
Articles de librairie autres que le papier	709
Huiles et graisses	1.100
Charbon	339.025
Machines	92.375

Total : liv. st. 3.353.458

Sir Robert Horne, avec une admirable ténacité, voulut encore améliorer le système et lui donner plus de souplesse : établie en juin 1921 sur les bases que nous venons d'examiner, cette organisation était encore modifiée par le président du Board of Trade au mois d'octobre suivant. Comme elle n'a pas, depuis lors subi de retouches, et que,

à la suite de tous ces remaniements, elle peut être considérée comme le fruit d'une longue expérience et d'une étude approfondie, nous nous proposons d'en étudier en détail le mécanisme (1).

Le gouvernement se déclare prêt à garantir, aux conditions suivantes, les traites tirées en couverture de marchandises exportées du Royaume-Uni vers un pays quelconque, à l'exception de la Russie, de l'Inde, de Ceylan et des établissements des Détroits.

Ces marchandises (2) devront avoir été entièrement ou partiellement produites ou manufacturées dans le Royaume-Uni, avec du charbon anglais.

Les demandes de garantie, adressées à l'Export Credits Department, doivent être visées et acceptées par le banquier de l'exportateur. Le Department percevra une commission pour se défrayer de ses dépenses et former un fonds de réserve, se réservant du reste de prendre toutes mesures utiles pour contraindre l'importateur à payer.

Quant à la durée des opérations qui devait prendre fin, dans l'organisation du mois de juin, en 1925, elle est maintenant prolongée jusqu'en 1927.

Le système envisage deux méthodes pour accorder les garanties suivant qu'il s'agit de crédits généraux, c'est-à-dire qui ne nécessitent pas une demande spéciale à l'E.C.D. pour chaque transaction, et les crédits spéciaux à une opération déterminée.

(1) Il a été exposé dans le *Board of Trade Journal* du 24 novembre 1921 d'où nous tirons les précisions qui suivent.

(2) Les exportations d'armes et de munitions sont exclues de la garantie.

I. — *Crédits généraux.* -- Ils ont pour but d'assurer à un banquier prêt à consentir un crédit à un exportateur que les traites qu'il aura acceptées seront acquittées par l'E.C.D. en cas de non paiement de l'acheteur.

Le crédit ne doit pas être accordé pour une durée supérieure à six mois, mais est renouvelable. Chacune des opérations de l'exportateur n'aura pas besoin d'être autorisée spécialement par le Board of Trade : l'Advisory Committee du Department décide, eu égard à la situation du demandeur et à ses affaires, le maximum de la garantie qu'il est prêt à lui consentir. Dans les limites de ce maximum, il garantit chaque traite pour son montant total sans que l'exportateur ait à faire une nouvelle demande pour chaque affaire : celui-ci pourra donc, en toute liberté, tirer des traites jusqu'à concurrence de la somme ainsi fixée.

En présence des difficultés d'application précédemment rencontrées, l'E.C.D., dans ce système, ne demande plus de caution à l'importateur ; mais en cas de non-paiement, il conserve contre l'exportateur un recours de 57 0/0 de la perte définitive.

II. — *Crédits spéciaux.* -- Chaque transaction doit être soumise séparément à l'E.C.D., qui donne sa garantie pour 100 0/0 du montant de la traite si le crédit ne dépasse pas douze mois ou pour 85 0/0 si le crédit dépasse douze mois.

Il n'est pas nécessaire que les traites soient acceptées avant de les présenter à la garantie du Department, mais, au cas où il ne doit pas être déposé de caution par l'impor-

tateur, l'E.C.D. demande une lettre de la banque étrangère promettant qu'elles seront acceptées; de plus, s'il a été convenu qu'une caution serait déposée, il doit être joint à la lettre de la banque un engagement certifiant que le gage stipulé sera remis sans délai, à la première présentation des documents à l'importateur.

La caution peut consister en un dépôt de titres avec garantie du maintien en dépôt pour couvrir, le cas échéant, les pertes du marché ou une mise en gage de marchandises approuvées, de cautions de gouvernement ou une garantie de banque approuvée, certifiant le dû paiement en Livres sterling à l'échéance; des privilèges de Chemins de fer contrôlés par les Compagnies anglaises, quand la traite est tirée pour une fourniture de matériel ou d'équipement à ces entreprises. L'Export Credit Scheme prévoyait même que le gage pourrait être constitué en bons de la Société des Nations (bons Ter Meulen).

Le dépôt de cette caution est extrêmement important, car c'est d'elle que dépendra la part de perte qui reviendra finalement à la charge du commerçant et de l'E.C.D., en cas de non-paiement du débiteur. La loi distingue, en effet, les cas suivants :

a) Lorsque l'importateur dépose une caution estimée suffisante pour couvrir la totalité de la somme garantie le gouvernement n'a pas de recours contre l'exportateur.

Supposons une facture de liv. st. 1.000 payable à quinze mois, garantie pour 85 0/0 soit liv. st. 850. La caution, qui a été jugée suffisante pour couvrir cette somme, ne réalise, le débiteur étant insolvable, que liv. st. 750. L'E.C.D. n'aura aucun recours contre l'exportateur et perdra liv. st. 100 dans l'opération.

b) Lorsque l'importateur dépose une garantie estimée insuffisante pour couvrir la totalité de la somme garantie, le gouvernement conserve un recours égal à la moitié — si le crédit est accordé pour une durée inférieure à douze mois — ou à 57 1/2 0/0 — si la durée du crédit est supérieure — de la différence entre le total garanti, d'une part, et, d'autre part, la somme acquittée par l'importateur (en supposant qu'il soit en partie solvable) plus la somme que le gage avait été estimé pouvoir couvrir, ou que donne réellement la réalisation du gage si cette dernière est plus importante.

Soit, pour fixer les idées, une facture de liv. st. 1.000 garantie pour 85 0/0, soit liv. st. 850. L'importateur a déposé une garantie estimée à liv. st. 500. A l'échéance, il ne peut payer que liv. st. 300 et la réalisation du gage ne produit que liv. st. 400. La différence entre le montant garanti (liv. st. 850) et la somme payée par l'importateur (liv. st. 300), plus la somme pour laquelle la caution avait été estimée (liv. st. 500), soit au total liv. st. 800 est 50. L'E.C.D. n'aura recours que pour la moitié de cette somme, liv. st. 25 seulement, bien que la perte sur la transaction soit de liv. st. 150, différence entre la valeur garantie et la somme payée augmentée du résultat de la réalisation du gage.

Prenons un autre exemple: une facture de liv. st. 1.000 payable à six mois est garantie pour 100 0/0. La caution déposée a été estimée à liv. st. 500. Supposons qu'à l'échéance le débiteur ne paie que liv. st. 100, mais que la réalisation du gage produise liv. st. 600. La différence entre le montant garanti (liv. st. 1.000) et le paiement de l'importateur (liv. st. 100) augmenté du produit de la réalisation du gage (liv. st. 600), soit au total liv. st. 700, est liv. st. 300 contre lesquelles l'E.C.D. aura un recours pour 57 1/2 pour cent soit liv. st. 172 sh. 10.

c) Dans le cas où l'importateur ne dépose pas de caution le gouvernement conserve un recours contre l'exportateur

pour la moitié, ou 57 1/2 0/0, — comme ci-dessus — de la différence entre le total garanti d'une part, et, d'autre part, la somme payée par l'importateur, en supposant qu'il s'acquitte en partie de sa dette.

Ainsi, pour une facture de liv. st. 1.000 garantis pour 85 0/0, et pour laquelle il n'y a pas eu de gage constitué, si l'importateur ne paie que liv. st. 750, l'E.C.D. aura recours pour la moitié de la différence entre liv. st. 850 et liv. st. 750 soit liv. st. 50.

Dès que la traite est entièrement liquidée, et que l'engagement de l'E.C.D. est terminé, la caution fournie est restituée à l'importateur; mais en cas de non-paiement le Department prend, ou peut requérir l'exportateur de prendre, les mesures nécessaires à la réalisation du gage ou à sa conservation, si l'E.C.D. juge préférable de le garder, au moins provisoirement.

Cette première partie de l'Export Credit Scheme vise les rapports directs de l'E.C.D. avec les exportateurs; dans un titre II, est réglée la coopération du Department avec les banques et les Credit Associations qui font des transactions avec les importateurs anglais.

Moyennant une prime convenue, l'E.C.D. consent à prendre une part ne dépassant pas 70 0/0 de toute perte encourue par les établissements de crédit dans ces transactions, pourvu qu'elles portent sur des marchandises répondant aux conditions fixées précédemment. L'E.C.D. examinera pour chaque cas le montant qu'il serait prêt à garantir.

Tel est le système — pour partie assez compliqué — qui est chargé de fournir au commerce anglais les facilités qui

lui feraient défaut. Cette dernière organisation paraît définitive; tout au moins, on ne parle pas encore de la modifier. Sous cette forme nouvelle, les opérations de l'E.C.D. ont fait un saut brusque qui permet enfin quelque espoir à ses organisateurs, bien que la progression constatée par la courbe figurant en Annexe 3 à la fin de ce volume, soit encore bien minime comparée aux résultats qui avaient été escomptés.

CHAPITRE III

AUX ETATS-UNIS

1. — L'organisation régulière des Banques aux Etats-Unis

1. — *Avant 1913*

Le régime bancaire actuel des Etats-Unis ne date que du Federal Reserve Act proposé par le président Wilson dès son arrivée au pouvoir et promulgué le 23 décembre 1913.

Jusqu'à cette date mémorable dans l'histoire financière des Etats-Unis, l'organisation des banques américaines était aussi peu adaptée que possible aux nécessités de son commerce.

Il y avait alors 27.500 banques, formant deux groupes distincts, d'une part : 7.500 National Banks (1) soumises au contrôle du gouvernement, avec un capital global de près de 10 milliards et dont les dépôts atteignaient 50 milliards, possédaient la faculté d'émettre des bons à vue ou « Bank-Notes », — garantis par un dépôt d'obligations de

(1) 7.355 au 18 avril 1912.

la dette de l'Union; d'autre part : 20.000 banques environ, réunissant un capital de plus de 10 milliards et groupant environ 80 milliards de dépôts, se divisaient suivant leurs opérations, en trois classes :

1° Les « Banks » correspondant à nos établissements de crédit et pouvant négocier les effets de commerce, recevoir des dépôts d'argent ou de titres, prêter sur garanties réelles ou personnelles, acheter ou vendre des matières d'or et d'argent, faire les opérations de change (1) :

2° Les « investment Companies », véritables sociétés financières de placement ;

3° Les « trust Companies » qui, suivant leur nom dérivé de « trustee » (fidei commissaire) sont, tout spécialement, des gérants de biens mobiliers ou immobiliers pour le compte des tiers.

Cette formidable puissance financière de près de 150 milliards ne disposait pourtant que de moyens d'action extrêmement restreints et ne pouvait apporter au commerce extérieur, qu'une aide tout à fait insuffisante.

Cette situation qui soulevait d'innombrables critiques tenait à plusieurs causes :

1° Tout d'abord au système d'émission et au régime de la circulation fiduciaire. L'organisation américaine se signale par la multiplicité des établissements émetteurs : en dehors des divers types de billets d'Etat (gold certificates, silver certificates, Treasury Notes, United States

(1) L'on pourrait rattacher à ces banks certaines sociétés telles que Thos Cook and Sons et l'American Express Company qui sont tout à la fois agence de voyage, assureurs, banquiers, etc..

Notes, communément appelés « greenbacks ») émis par le ministère des Finances, nous avons déjà observé que chacune des 7.000 banques nationales a le droit d'émettre des billets à condition de se conformer aux obligations légales.

La plus curieuse est l'obligation de déposer, entre les mains du Secrétaire du Trésor, en garantie de l'émission future, des obligations fédérales en proportion déterminée du capital de la banque.

« Quand à l'émission elle-même, elle est soumise à une double limitation : la circulation d'une banque ne doit pas dépasser, d'une part, le montant de son capital ; de l'autre, la valeur totale au pair des obligations déposées. En outre, comme garantie, chaque banque doit entretenir à la Trésorerie un dépôt en monnaie légale qui ne doit jamais être inférieur à 5 0/0 du montant total de ses billets en circulation. » (1)

Ce système, — en dehors du danger, surtout théorique puisqu'il ne s'est jamais manifesté, de gager des émissions de billets de banque par des rentes de l'Etat, — avait le grave défaut de manquer d'élasticité et de ne pas répondre aux besoins des affaires. Lorsque le commerce est plus actif, les besoins de circulation fiduciaire augmentent, surtout dans un pays où, comme aux Etats-Unis, les règlements sans monnaie sont particulièrement en faveur. Mais, pour remplir ce rôle, la circulation des billets de banque doit être en relation intime avec le mouvement économique du pays pour pouvoir s'étendre ou se restreindre en har-

(1) R. Bechmann, *La Réforme Bancaire aux Etats-Unis* ; Paris Dalloz, 1914, p. 19.

monie avec les besoins changeants du monde des affaires.

La circulation des banques nationales ne satisfait à aucune de ces conditions : au lieu d'être garantie, comme les billets de banque européens, en partie par des espèces et, pour le surplus, par des effets de commerce, ce qui établit une relation étroite entre la circulation des billets et les conditions variables de l'activité commerciale, l'émission des banques nationales repose sur un dépôt d'obligations fédérales. Ce système prive la circulation de toute élasticité, car, en supposant même que les banques possèdent la quantité d'obligations nécessaires, la procédure d'émission est si complexe qu'il faut compter près de deux mois pour mettre de nouveaux billets en circulation. « Mais le défaut le plus grave du régime est l'absence de toute relation entre les mouvements de la circulation et les besoins du commerce. Les fluctuations de l'émission dépendent en grande partie d'un facteur tout différent : le bénéfice réalisé par les banques sur cette émission : or ce bénéfice est déterminé par la quantité d'obligations en circulation et par leur prix courant sur le marché ; éléments qui ne sont liés que très indirectement à la marche générale des affaires. » (1)

2° En cas de crise, et aux moments où le commerce aurait particulièrement besoin d'être soutenu, les banques sont absolument impuissantes à accorder la moindre extension de crédits. C'est que les banques ont l'obligation stricte de garder une proportion fixe de leurs dépôts sans avoir le droit de tenir compte des circonstances, faute de quoi elles sont menacées d'être mises sous séquestre. Cha-

(1) Bechmann, *op. cit.*, p. 50.

que banque est responsable du maintien et de la conservation de sa propre réserve légale, si bien que ses dépôts ne peuvent même pas être, par suite de la limite trop rigide imposée par la loi, employés à rembourser les déposants. « Si une crise sévissait, elles en étaient réduites à contempler ces richesses inutilisables et à chercher des crédits en Europe. » (1)

3° Alors qu'en Europe, l'escompte est l'élément primordial des opérations bancaires, en raison des avantages qu'il assure au commerce et à l'industrie, d'une part, et de la sécurité d'emploi de son argent qu'il offre au banquier d'autre part, un marché d'escompte étendu n'existait pas aux Etats-Unis. La cause en est double : elle provient à la fois de ce que les principales banques, les national banks, n'avaient pas le droit de donner leur acceptation, et de ce qu'il n'existait pas en Amérique un établissement financier central, tel que la Banque de France ou la Banque d'Angleterre, susceptible d'escompter les portefeuilles des banques pour leur fournir des disponibilités. Ne pouvant réescompter les traites qu'elles négociaient, celles-ci constituaient pour les banques des immobilisations complètes au même titre que les avances en compte courant, aussi s'entouraient-elles de nombreuses précautions n'acceptant que les traites sur les Etats-Unis et à moins de quatre-vingt-dix jours. Obligées de ne consentir que des prêts rapidement réalisables, elles étaient poussées bien plus aux opérations purement spéculatives qu'aux opérations commerciales. De la sorte l'importateur ou l'exportateur devait travailler avant tout avec son propre

(1) Ch. Berrogain, op. cit., p. 62.

capital. « Les traites sur l'étranger, notamment dans l'Amérique du Sud n'étaient pas négociables, et la seule méthode qu'il pouvait employer pour augmenter son mouvement d'affaires consistait à montrer ses livres et son bilan et à obtenir un découvert en compte courant. En d'autres termes, ses créances et son portefeuille étaient simplement considérés comme faisant partie de ses ressources générales, mais point comme des valeurs négociables. Il en résultait que les avances n'atteignaient jamais un chiffre élevé, et en rien comparable aux crédits obtenus en Angleterre, en Allemagne ou même en France ». (1)

Cette absence d'un marché d'escompte créait au négociant américain une réelle infériorité dans le domaine du commerce international. Les acceptations de banque sont la monnaie généralement employée pour le règlement des importations et des exportations. Mais devant l'interdiction faite aux national banks de donner leur acceptation, « l'importateur américain est obligé, pour régler ses achats, de recourir aux services des banques françaises, allemandes ou surtout anglaises, auprès desquelles il fait ouvrir par son banquier un crédit en sa faveur. De même l'exportateur américain ne reçoit pas en paiement de sa marchandise des effets libellés en dollars, mais des traites sur Paris, Berlin ou Londres; il est contraint de donner la préférence à ce mode de règlement, parce que l'existence bien établie d'un marché d'escompte sur ces différentes places rend les effets tirés sur elles infiniment plus mobilisables que les effets sur New-York ou Chicago » (2).

(1) Ch. Berrogain, *op. cit.*, p. 64.

(2) Bechmann, *op. cit.*, p. 69.

Ces commissions d'acceptation étaient un lourd tribut que les banques américaines devaient continuellement payer à l'Europe : et ces bénéfices, encaissés par le Vieux Continent, étaient autant de perdu pour le double profit des banques et des commerçants eux-mêmes.

Enfin, les banques nationales américaines, soumises à un contrôle très strict, ne pouvaient ni fonder des agences ou des filiales à l'étranger, ni prendre des participations dans les sociétés financières étrangères. Sans liens directs avec le marché mondial, elles manquaient de documentation et d'influence, incapables de fournir des renseignements ou des conseils aux commerçants américains qui en étaient réduits, pour le recouvrement de leurs traites ou créances, à s'adresser aux banques étrangères. « Par exemple, l'Amérique achetait en grosses quantités la soie d'Orient, brute et manufacturée. La soie était adressée directement aux Ports du Pacifique ; quand au paiement, il s'effectuait de la manière suivante : le vendeur faisait traite sur une banque de Londres, et cette traite, avec les connaissements et autres documents, était envoyée à Londres (parfois via les Etats-Unis) pour y être acceptée. La banque anglaise poursuivait ensuite le remboursement de la marchandise auprès de l'acheteur américain. » (1).

Malgré ces entraves, le développement du commerce des Etats-Unis n'en atteignait pas moins des proportions grandioses augmentant de 164 0/0 entre 1890 et 1913. (2) Il est vrai que ses importations, se dirigeaient surtout vers

(1) Ch. Berrogain, op. cit., p. 65.

(2) 8.386 millions de francs en 1890 contre 22.163 millions en 1913.

les vieux pays d'Europe qui, riches en capitaux, payaient généralement presque comptant : mais l'absence d'appui de leurs banques interdisait aux négociants américains, à la grande joie de leurs concurrents allemands et anglais, les marchés de l'Amérique du Sud et surtout de l'immense continent asiatique aux possibilités illimitées, où il était nécessaire de pouvoir accorder de très longs crédits.

Aussi bien, après de longues années d'études et de fréquents voyages en Europe, les économistes et financiers chargés de proposer une réforme considérée comme urgente, déposèrent-ils un ensemble de travaux qui aboutirent au fameux Federal Reserve Act de 1914.

*
*
*

2. — *Le Federal Reserve Act.*

La loi du 23 décembre 1913 a apporté de sérieuses améliorations, pour le plus grand profit de l'économie américaine, au déplorable état de choses que nous venons de signaler.

Tout d'abord elle a établi les bases d'une centralisation des banques d'émission : « Les Banques Nationales antérieurement existantes conservent leur droit d'émission ; mais certaines mesures sont prévues qui doivent amener leur disparition progressive et leur remplacement par d'autres banques d'émission dites « Federal Reserve Banks ». Celles-ci sont actuellement au nombre de douze, correspondant à autant de régions distinctes. Chacune d'elles a pour principaux actionnaires les banques nationales de la région. Au-dessus des douze banques de Réserve Fédérale, la loi a placé un Comité de Réserve Fédérale,

nommé par le président des Etats-Unis et composé en grande partie de hauts fonctionnaires, qui a pour mission de diriger et de coordonner leur action; il deviendra sans doute avec le temps une banque centrale d'émission, dont les banques de réserve fédérale ne seraient plus que les succursales. » (1).

Les Federal Reserve Notes restent des billets d'Etat, émis par le Federal Reserve Board dans le but de faire des avances aux Federal Reserve Banks; mais comme ils sont garantis non plus seulement par des espèces, mais en partie par des effets de commerce, ils possèdent désormais l'élasticité depuis si longtemps réclamée qui doit permettre à l'émission des billets de suivre les variations de l'activité commerciale du pays.

Une certaine liberté, dont le monde des affaires ne pourra que profiter, est également rendue au régime des réserves et des dépôts. Les réserves devront bien être de 35 0/0 des dépôts, mais en cas de crise grave le Federal Reserve Board aura le droit de suspendre l'application de ces règles, pour permettre aux banques de faire face à leurs exigibilités, moyennant le paiement d'une taxe progressive à la diminution de leurs réserves.

L'organisation d'un marché d'escompte qui était depuis si longtemps réclamé, a été réalisée par la loi de 1913 : les Federal Reserve Banks peuvent réescompter le papier endossé par les banques actionnaires, pourvu que ce papier ait pour origine des transactions industrielles, agricoles ou commerciales, et soit à moins de trente jours.

Quant au crédit par acceptation, il est autorisé pour les

(1) C. Perreau, op.cit., T. I. p 459.

affaires commerciales telles que l'importation et l'exportation. « Ces effets ne devront pas avoir plus de six mois à courir, et chaque banque ne pourra avoir un montant d'acceptations en cours supérieur à la moitié de son capital. C'est là un pas décisif vers l'établissement d'un marché courant d'escompte, en même temps qu'un progrès considérable en ce qui concerne les facilités nécessaires au commerce extérieur. Les federal reserve banks sont autorisées à escompter les traites acceptées résultant de l'importation ou de l'exportation de marchandises pourvu qu'elles n'aient pas plus de trois mois à courir et qu'elles portent au moins l'endos d'une banque actionnaire. Le total des acceptations ainsi escomptées ne doit jamais dépasser la moitié du capital versé et des réserves de l'établissement qui les présente à l'escompte ». (1)

Ces dispositions qui tendent à faciliter l'escompte, tout en assurant aux federal reserve banks un minimum de garantie, auront le bon résultat d'inciter celles-ci à s'écarter des opérations de spéculation du Stock Exchange, et à mettre leurs ressources à la disposition du commerce et de l'industrie qui leur fourniront un emploi rémunérateur de leurs capitaux : le commerce extérieur américain, actuellement tributaire des banquiers européens pourra être soutenu par les banques nationales dont les acceptations lui prêteront une aide efficace.

Surtout que la loi leur accorde maintenant le droit, si elles ont un capital et des réserves s'élevant ensemble à \$ 1.000.000 au moins, de créer, avec l'autorisation du Federal Reserve Board, des succursales à l'étranger : on

(1) Bechmann, op. cit., p. 198.

espère ainsi contribuer à l'expansion des relations commerciales à l'extérieur.

Les établissements financiers n'ont pas attendu longtemps pour profiter de la liberté qui leur était enfin accordée : en particulier dans les différents centres sud-américains, les premiers mois de 1914 ne s'étaient pas encore écoulés que les représentants des grandes banques s'y présentaient et que des succursales s'ouvraient aussitôt. Une liste des principales agences ouvertes à l'étranger, en montrant avec quel empressement les banques nationales américaines ont profité de l'autorisation qu'elles recevaient, prouvera combien une plus large expansion bancaire en dehors de leurs frontières était devenue nécessaire aux besoins de leur commerce et à l'économie de leur pays.

La *National City Bank* ouvrait immédiatement des guichets à Buenos-Ayres, à Montevideo, à Rio de Janeiro, Santos et Sao Paulo, et à la Havane. Elle signait un contrat avec le gouvernement de Panama pour la création de la Banque de Panama, puis elle s'établissait en Europe et fondait des succursales à Londres, en Russie, en Belgique, en Italie et, depuis le 1^{er} janvier 1922, elle a repris à Paris la suite des affaires de la *Farmer's Loan and Trust Company*.

La *Commercial National Bank*, de Washington, a ouvert des guichets à Cristobal et à Panama City.

Ces facilités données aux National Banks ont retenti également sur les « Trusts Companies », qui pouvaient cependant déjà s'établir à l'étranger avant le Federal Reserve Act. C'est ainsi que le *Bankers Trust Cy.*, de New-

York, s'est établi depuis 1919 à Paris : c'est sa seule succursale.

L'*Equitable Trust Cy., de New-York*, a une succursale à Paris depuis 1910 et une à Londres; « elle fait beaucoup de change, des opérations d'ouvertures de crédits, — parfois peu heureuses, — et de banque courante » (1).

La *Guaranty Trust Cy.*, de New-York, possède des agences à Londres, Liverpool, Paris (depuis 1916), Le Havre, Bruxelles, Anvers. Constantinople, Buenos-Ayres. C'est un organisme formidable qui, en dehors de ces agences, possède des représentants spéciaux pour les pays Scandinaves et en Australie; des relations directes en Italie où elle a une filiale : l'*Italian Discount and Trust Cy. of New York*; elle est le correspondant des banques japonaises, des banques des Indes Néerlandaises et des Détroits. Elle a conclu des arrangements avec les grands établissements français et anglais dans la Méditerranée. Elle est affiliée à la *Mercantile Bank of the Americas*, ce qui, nous le verrons, l'introduit dans tout le Nouveau Continent; et à l'*Asia Banking Corporation*, ce qui lui permet d'effectuer directement les transactions avec la Chine, la Mandchourie, la Sibérie et l'Extrême-Orient. Enfin, elle est le représentant aux Etats-Unis de la *Tata Industrial Bank of India*, grâce à laquelle elle fait le commerce dans toutes les Indes Britanniques (2). Quant à l'Europe Centrale, elle

(1) Dufourcq Lagelouse, *Les Banques Etrangères en France*, Paris, Dalloz, 1922, p. 43.

(2) Remarquons en passant que la *Tata Industrial Bank* a été organisée par des banquiers anglais et indigènes pour développer les entreprises industrielles nées pendant la guerre.

n'attendait en 1919 qu'un peu plus de sécurité dans la situation économique et politique de ces pays pour leur offrir des facilités égales.

L'*International Banking Corporation*, créée en 1901 par la *National City Bank*, qui ne pouvait alors avoir de succursales à l'extérieur, a des succursales à Londres, à Lyon et en Espagne; en Chine, aux Indes, au Japon et dans la plupart des places d'Extrême-Orient. Sa succursale de Lyon a été créée le 20 septembre 1919, en vue d'aider au règlement des envois de soie d'Extrême-Orient (1).

Le *Continental Banking Trust Cy.* possède des succursales dans la République de Panama et en Colombie.

En octobre 1915 se créait la *Mercantile Bank of the Americas* : « elle est organisée en vue de traiter des affaires commerciales de banque dans et avec les républiques latines particulièrement du Centre-Amérique : Vénézuéla, Colombie, Equateur et Pérou. La banque se propose de traiter les opérations suivant les méthodes employées depuis de nombreuses années par les banques européennes ». Dans ce but, elle a créé des succursales à Barcelone, Madrid et Paris depuis 1917 où elle cesse, du reste, ses opérations. Mais elle a surtout fondé de nombreuses filiales dans le Nouveau Monde :

En Colombie : *Banco Mercantil Americano de Colombia*, établie à Bogota, Baranquilla, Cartagena, Medellin, Manizales, Girardot, Cali, Honda.

C'est la première institution de ce genre établie aux Indes : elle possède déjà des succursales à Bombay, Calcutta et Hyderabad et compte bientôt en établir d'autres.

(1) Dufourcq-Langelouse, op. cit., p. 45.

Au Pérou : *Banco Mercantil Americano del Peru*, à Lima, Arequipa, Chiclayo, Callao.

Au Vénézuéla : *Banco Mercantil Americano de Caracas*, à Caracàs et à La Guáyra.

Au Brésil : *American Mercantil Bank of Brazil*, à Para et à Pernambuco.

Au Nicaragua : *National Bank of Nicaragua*, à Managua, Bluefields, Léon et Granada.

Au Honduras : *Banco Atlantida*, à La Ceiba, Tegucigalpa, San Pedro, Sula, Puerto Cortez.

Au Cuba : *Banco Mercantil Americano de Cuba*, à Havana.

La *Farmers Loan and Trust Company* a ouvert de nombreuses succursales à l'étranger qui figurent à l'actif de son bilan pour le chiffre respectable de 12.681.548 dollars. Installée sur notre marché en 1918, elle fut reprise trois ans après par la *National City Bank*.

Parmi les créations très récentes, il faut citer la *Part Union Foreign Banking Corporation*, qui possède des succursales à l'étranger : à Yokohama, Tokio, Shanghai, Paris. Elle a été créée en 1919 dans un but spécialement commercial, en vue de financer le commerce extérieur américain tant vers l'Europe que vers l'Extrême-Orient.

Enfin, dans ce même but avant tout commercial, et pour conserver et développer sur les marchés étrangers l'avance que les produits américains avaient prise à la faveur de la guerre, un certain nombre de puissances de la finance américaine se groupèrent, à la fin de 1919, pour fonder une institution bancaire spécialement internationale orga-

nisée selon le plan des maisons d'acceptation anglaises. La réunion de la Guaranty Trust Cy., de la Chase National Bank, de la Central Union Trust Cy., de la Liberty Securities Corporation, de la Schawmut Corporation of Boston, de la Philadelphia National Bank, donna naissance à la *Foreign Credit Corporation* qui commença ses affaires en septembre 1919 avec un capital appelé de 6.000.000 de dollars.

Son programme était le suivant : « La Foreign Corporation a été constituée, d'abord pour développer l'usage des crédits par acceptation, et surtout pour financer spécialement de larges exportations de marchandises américaines vers des pays qui, par suite de la guerre, ont besoin actuellement de facilités de paiement. Ces dernières opérations sont conclues avec la coopération de la War Finance Corporation. Ce furent les premières applications de crédits à longs termes réalisées par les banquiers américains, pour envoyer des marchandises — vivres et autres matières nécessaires à la vie — dans les pays d'Europe qui en avaient un besoin pressant. »

Bien que la F.C.C. soit spécialisée principalement dans les affaires d'im- et d'exportation, elle fait aussi toutes les autres opérations de banque et a des correspondants dans toutes les parties du monde, où ses lettres de crédit d'importation sont escomptables dans ces pays ou aux Etats-Unis au choix (1).

(1) Nous ne faisons que mentionner ici la création en 1915 de l'*American International Corporation* au capital de \$ 50.000.000. Cette institution est en effet tout autre chose qu'un grand institut central de crédit au commerce extérieur. C'est

II. — Les modalités conçues pour faire face à la situation d'après-guerre

1. — La loi Edge. — Ses résultats.

Lorsque l'armistice rouvrit aux Américains les marchés de l'Europe Centrale, ils se rendirent vite compte que l'épuisement dans lequel la guerre laissait ces pays, les rendrait pour longtemps incapables de redevenir des clients sérieux, à moins que les commerçants ne puissent accorder de longs délais de paiement pendant lesquels les économies bouleversées se reconstitueraient.

Pourtant le temps pressait, l'Angleterre envahissait déjà ces marchés et, si le négociant américain ne voulait pas trouver la place entièrement prise, il lui fallait préparer sans retard son programme d'exportations et organiser aussitôt les moyens propres à le faire réussir.

Dans ce but, le Sénat promulguait en novembre 1919 la loi connue sous le nom de « Loi Edge ».

bien plutôt comme l'a dit M. L. Polier, (*Europe Nouvelle*, 10 août 1918) « une espèce de grande compagnie à charte pour la colonisation économique du globe ». Elle apparaît comme une grande banque d'affaires orientée vers l'extérieur, qui doit donner certainement un puissant essor à l'expansion internationale de l'industrie et du commerce américain, mais qui n'a pas du tout pour but de résoudre le problème du crédit courant, du crédit d'escompte à ceux qui traitent des affaires avec l'étranger.

Cette loi précisait et étendait le rôle des corporations financières destinées à concourir au développement du commerce extérieur, déjà prévues, du reste, par le Federal Reserve Act de 1913 et les soumettait aux règlements et au contrôle du Federal Reserve Board.

Tout groupe de cinq personnes au moins peut fonder une société ayant pour but de s'occuper principalement d'opérations bancaires ou financières, dans les possessions insulaires et dans les dépendances des Etats-Unis, soit directement, soit par la possession, le contrôle ou la représentation d'établissements locaux.

Ces sociétés doivent avoir un capital d'au moins deux millions de dollars, dont un quart devra être versé avant que la société puisse commencer ses opérations. Le reste sera appelé à la demande du Conseil d'administration (1). La majorité de leur capital devra toujours être entre les mains de citoyens américains, ou de sociétés à capitaux américains, et dont les statuts sont conformes à la législation en vigueur aux Etats-Unis.

Avant de commencer ses opérations, toute Société nouvelle devra avoir été autorisée par le Federal Reserve Board, à entreprendre ses affaires comme telle, et toute activité pourra lui être interdite, sauf à l'intérieur des Etats-Unis, si le Federal Reserve Board le juge nécessaire en raison de la situation internationale ou étrangère.

(1) D'après le texte primitif, le reste du capital-actions devait être versé par échelons d'au moins 10 0/0 à la fin de chaque période de deux mois à commencer du début de l'activité de la société. Cette rédaction fut aussitôt amendée pour faciliter la souscription de la Foreign Trade Financing Corporation.

La Société ainsi constituée sera alors habilitée à exercer son activité pendant une période de vingt ans qui pourra être prorogée pour une durée inférieure à vingt ans par un vote des actionnaires possédant les deux tiers du capital, pendant les deux années précédant la dissolution.

Mais, si elle viole ou ne remplit pas les obligations de la loi, elle pourra être déclarée déchuë de tous ses droits, privilèges ou franchises par un tribunal compétent des Etats-Unis jugeant dans le district ou le territoire, où le siège social de la Société est établi.

Quant aux banques enregistrées par une loi spéciale d'un Etat, ou organisées sous l'empire des lois générales, celles qui auront un capital suffisant pour entrer dans les conditions de la loi Edge, pourront, après un vote des actionnaires représentant les deux tiers au moins du capital social, et avec l'approbation du Federal Reserve Board, prendre la forme et acquérir les privilèges d'une « Société Edge ».

Le champ de leurs opérations est très largement indiqué par la loi, mais étant bien entendu que l'exercice de tous leurs droits serait soumis à l'application des règlements que le Federal Reserve Board édicterait. D'une manière générale ces sociétés peuvent :

A. — Acheter, vendre, escompter et négocier, avec ou sans leur aval ou leur garantie, les billets, chèques, lettres de change, acceptations, les transferts par câble, etc..

Acheter et vendre avec ou sans leur aval ou leur garantie, des valeurs, sauf les actions de capital des Sociétés non prévues par la présente loi ;

Accepter les billets ou lettres de change tirés sur elles ;

Emettre des lettres de crédit ;

Acheter et vendre des espèces, des lingots et du change ;

Emprunter et prêter de l'argent ;

Emettre des obligations, des bons sous la réserve que ces émissions ne puissent porter leurs obligations à plus de dix fois leur capital augmenté des réserves ;

Recevoir des dépôts en dehors des Etats-Unis ; à l'intérieur n'en recevoir que pour autant qu'ils se rapportent à des transactions poursuivies dans des pays étrangers ; et dans ce cas la Société devra constituer des réserves dont le montant, fixé par le F.R.B., ne sera pas inférieur à 5 0/0 de ces dépôts ;

En général, exercer les pouvoirs connexes à ceux conférés par la loi ou déterminés par le F.R.B. en matière de transactions bancaires ou financières dans les pays, colonies, ou possessions, dans lesquels l'activité de la Société s'exercera.

B. — Etablir et maintenir pour la conduite de leurs affaires des agences, mais non des succursales, aux Etats-Unis et des succursales ou agences à l'étranger ou dans les possessions des Etats-Unis conformément aux indications du F.R.B.

C. — Avec le consentement du F.R.B. acheter ou posséder des actions d'autres sociétés organisées suivant la loi Edge ou suivant les lois d'un pays étranger ou d'un Etat des Etats-Unis ; toutefois, sauf approbation du Federal Reserve Board, aucune Société Edge ne pourra placer plus de 10 0/0 de son capital et de ses réserves dans une autre société organisée par cette loi, si celle-ci est en concurrence directe avec la première ou possède des in-

térêts dans des sociétés qui lui font concurrence.

Les règlements du Federal Reserve Board auxquels sont soumis ces banques n'ont pas tardé à préciser les conditions de ces opérations et à définir dans quelles limites pourraient s'exercer leur activité. Ainsi que l'explique M. Mireaux : (1) « deux catégories de banques peuvent se constituer en vertu de la loi Edge : les « acceptance banks » et les « debentures banks ». Les premières traiteront directement avec les exportateurs ou les importateurs et escompteront leurs traites étrangères. Les secondes émettront dans le grand public, jusqu'à concurrence de dix fois la valeur de leur capital et de leurs réserves des obligations ou « debentures ». Elles consentiront parallèlement des emprunts à long terme à des importateurs étrangers, pays ou individus, qui leur fourniront des garanties ou des gages suffisants. Les deux genres d'opérations s'excluent du reste complètement et chaque « Edge Corporation » doit pratiquer l'une ou l'autre, jamais les deux à la fois ».

L'on attendait de cette loi des résultats considérables et nombre d'Américains y voyaient le moyen de couvrir d'or le monde entier pour lui permettre de se reconstituer rapidement en faisant travailler à plein l'industrie et le commerce du Nouveau Monde. Comme le disait le Secrétaire du Commerce le 23 octobre 1919 : « Une organisation de cette nature devrait pouvoir offrir des crédits immédiats au monde entier... C'est pourquoi j'envisage une Société qui serait pour le moins au capital de cinq cent millions de dollars, qui accepterait les garanties

(1) E. Mireaux, op. cit., p. 11 :

des Nations, des Provinces, des Etats, des Compagnies de Chemin de fer, des Corps constitués de toute espèce, des Sociétés d'Utilité Publique, et qui contre ces garanties, et sur la foi de ses propres richesses, émettrait chez nous à un taux d'intérêt commercial courant, des obligations représentant des sommes grandes et petites ».

Ces projets grandioses ne paraissent malheureusement pas s'être réalisés : diverses Sociétés se sont bien fondées sous le régime de la loi Edge mais elles ne semblent pas avoir pris le développement qu'en espéraient leurs promoteurs :

La première fut la *First Federal Foreign Banking Association* qui commença à fonctionner le 21 juin 1920, avec un capital de \$ 2.100.000 et \$ 105.000 de réserves. « La mise en pratique de cette nouvelle opération bancaire, dit le *Chronicle* du 26 juin 1920, marque un progrès important dans les relations d'affaires internationales des Etats-Unis, c'est une nouvelle forme de banque et, au moins en ce qui concerne les Etats-Unis, une nouvelle opération bancaire. Les grandes banques nationales ont établi des succursales et exercent leur activité dans les pays étrangers, mais la F.F.B.A., fondée en vertu de la loi Edge, est la première à prendre une part importante dans le développement d'un champ d'opérations absolument nouveau pour les financiers américains » En effet, jusqu'ici, les opérations de crédits étaient faites à l'aide de dépôts disponibles par chèques ; les banques, pour maintenir la liquidité de leur actif, ne pouvaient s'engager que pour une durée maximum de 90 jours. Elles essayaient du reste parfois de tourner ces difficultés pour financer les ven-

tes à l'étranger en escomptant des traites à 90 jours et en convenant d'en escompter une autre à l'échéance de la première et ainsi de suite. Mais c'était là un expédient coûteux et incertain que le Federal Reserve Board a, par un nouveau règlement, fait cesser au mois de mai 1920.

Le *Federal International Banking* a été approuvé par le Federal Reserve Board en janvier 1921, avec un capital de 7.000.000 de dollars. Il a pour but de fournir des crédits pour les importations de coton. Ces crédits pourront avoir une durée suffisante pour que les produits soient manufacturés et vendus avant que le paiement de la matière première en soit exigible.

L'*International Acceptance Bank* a été créée en février 1921 à New-York au capital de \$ 10.000.000 d'actions ordinaires et de \$ 250.000 d'actions spéciales avec des réserves de 5.000.000 de dollars. Elle se consacre spécialement au financement du commerce extérieur par le moyen d'ouvertures de crédits d'acceptation; elle ne pourra donc concurrencer la *Foreing Trade Financing Corporation* puisque celle-ci, ainsi que nous le verrons par la suite, prévoit des émissions d'obligations, tandis que la première, comme son nom l'indique, ouvrira des crédits surtout d'acceptation aux exportateurs et ne pourra donc émettre d'obligations. Au lieu d'établir des succursales à l'étranger la nouvelle banque a réussi à s'acquérir la collaboration et l'aide de certaines banques européennes parmi lesquelles on peut citer : à Amsterdam : la *Nederlandsche Handel-Maatschappij*, et *Hope and Co*; à Bâle : la *Swiss Bank Corporation*; à Zurich : le *Crédit Suisse*; à Stockholm : l'*Aktiebolaget Svenska Handelsbanken* et la *Skand-*

dinaviska Kreditaktiebolaget ; à Londres : la Banque Rothschild et la National Provincial and Union Bank of England ; pour la France elle s'est efforcée de se mettre en rapports avec la French Amerikan Banking Corporation ainsi qu'avec le Comptoir National d'Escompte de Paris. (1)

Enfin, au début de 1921 un grand projet devait être réalisé sur lequel d'immenses espérances avaient été fondées : à l'automne 1920, au moment où la crise économique atteignait une inquiétante acuité, cinq cent représentants environ des banques, des industries et des milieux agricoles décidaient de fonder à Chicago, sous le régime de la loi Edge, un vaste organisme destiné à l'expansion du commerce extérieur : la « *Foreign Trade Financing Corporation* ».

L'objet de la Corporation avait été ainsi exposé par M. Hugh, vice-président de la « *Mechanics and Metals National Bank* » : (2) « Le poids des crédits à court terme que nos exportateurs ont été obligés de consentir à leurs clients européens est, en définitive, retombé sur les banques. Or leur crédit est maintenant — il est à peine besoin de le dire — si étendu que toute nouvelle extension serait dangeureuse. Il faut trouver une nouvelle méthode d'aide financière à l'exportation.

La *Foreign Trade Corporation* a pour but de réaliser cette nouvelle méthode. Grâce à elle, la tâche de financer notre commerce extérieur sera assurée en définitive par les souscripteurs américains. Théoriquement, ceux-ci peu-

(1) *Chronicle* ; 19 janvier 1921.

(2) *Journal of Commerce* ; 2 janvier 1921.

vent dès maintenant accorder des crédits à l'Europe ; mais pratiquement l'opération se heurte à de grandes difficultés. Nos financiers n'ont pas l'habitude des emprunts étrangers et leur connaissance de la situation des pays européens est insuffisante pour leur permettre de juger eux-mêmes les risques à courir. Ces difficultés seront écartées par la Corporation ; ses experts consacreront leur temps à des enquêtes sur les étrangers qui cherchent des crédits. Elle sera ainsi en mesure de juger quelles garanties sont nécessaires pour chaque prêt qu'elle consentira.

De plus, les obligations qu'elle émettra dans le public américain en contre-partie des prêts qu'elle consentira à l'étranger auront chacune en garantie la totalité des gages pris par la Corporation. Enfin ces obligations seront bien réellement des valeurs américaines ; elles seront les obligations d'une corporation américaine qui contiendra des hommes d'un « calibre » et d'une surface à donner confiance à tout souscripteur américain ».(1)

Le Federal Reserve Board approuva en janvier 1921 les statuts de la Corporation constituée pour vingt ans, suivant les termes de la loi Edge, au capital de 100 millions de dollars : elle pouvait donc émettre des obligations jusqu'à concurrence de 1.000 millions de dollars.

Mais l'attente des promoteurs fut déçue : malgré une propagande intense, malgré la mise en œuvre des moyens de publicité les plus modernes et malgré le nom des lanceurs de l'affaire, les banques et le grand public ne répondirent pas à l'appel qui leur était adressé et, à fin

(1) M. Harding, Gouverneur du Federal Reserve Board, devait être président de la nouvelle corporation.

mars, 20 millions de dollars seulement sur 100 avaient été souscrits. Le projet dut être abandonné. De nombreuses raisons ont été recherchées de l'échec de cet organisme gigantesque : opposition des protectionnistes, crainte d'augmenter encore le déséquilibre du commerce, dont la balance par trop « favorable » commençait à préoccuper les financiers, impossibilité de surveiller assez étroitement les entreprises européennes auxquelles on accorderait des crédits : en réalité il semble bien que « l'on eût trouvé les 100 millions nécessaires si l'on n'avait été en période difficile. La corporation géante est née de la crise ; elle en est morte. Elle devait infuser un sang nouveau à l'organisme économique américain, mais, pour cela, elle commençait par lui emprunter le sien. De ce cercle les promoteurs de l'entreprise ne sont pas sortis ; sans doute ne le pouvaient-ils pas ? ». (1)

Quant aux autres banques, constituées selon la loi Edge, il ne semble pas qu'elles aient connu la prospérité qui aurait dû accueillir toute création résultant d'un loi si ardemment et si impatiemment réclamée. Il faut remarquer qu'aucune des quelques sociétés qui ont été ainsi formées ne se sont décidées pour la modalité des « debentures banks » et n'ont émis d'obligations. Elles ont toutes choisi la voie plus facile et plus sûre, parce que classique, des « acceptance banks » à la mode des établissements français ou anglais, et il semble même que la presque totalité de leurs opérations n'a porté que sur du papier à court terme.

Leur activité ne paraît en somme pas avoir été autre

(1) E. Mireaux, op. cit., p. 15.

que celle qu'elles auraient pu avoir comme banques du commerce extérieur, en dehors de la loi Edge.

Ainsi, comme le dit M. Mireaux, « l'initiative privée s'est révélée aux Etats-Unis, en dépit de la loi Edge, incapable d'organiser des crédits à long terme pour financer le commerce extérieur. Jusqu'à ce jour tous les efforts tentés dans cette voie ont été vains, tous les espoirs ont été déçus ».

Si bien que dans ce pays où, pourtant, les hommes d'affaires n'ont pas l'habitude de s'en remettre aux bons soins d'un Etat-Providence et prisent par dessus tout les efforts de l'initiative privée pour venir à bout d'une situation critique, devant cet échec et ces insuccès, les exportateurs américains en détresse ont dû, malgré leur répugnance, faire appel au concours de l'Etat.

2. — *La War Finance Corporation*

Lorsque, par suite de sa situation, l'Amérique fut devenue pendant la guerre le banquier de l'Europe et que tous les Etats en lutte se tournaient vers elle pour en obtenir des munitions et des vivres, et aussi des crédits pour en remettre à plus tard le paiement, le Gouvernement américain dut créer un institut spécial pour organiser les avances d'Etat à Etat : ce fut le but de la « War Finance Corporation ».

Il n'était pas alors question de venir en aide aux exportateurs américains qui avaient le quasi monopole de tout le marché européen et qui y déversaient, aussi vite qu'ils pouvaient les produire, leurs automobiles, leur lin-

gots d'acier, leurs draps, leurs cuirs, et toutes les subsistances nécessaires aux peuples qui se battaient. L'objet de l'organisme créé était exclusivement financier et son activité, née des circonstances de la guerre devait disparaître avec elle : dès le mois de mai 1920, les alliés n'ayant plus de demandes d'avances à adresser à l'Amérique — ou tout au moins celle-ci refusant désormais de les accueillir — les opérations de la War Finance Corporation étaient arrêtées.

Il apparaissait que, pour l'essor des transactions commerciales qui suivait la guerre, un organisme gouvernemental était tout à fait inutile et que l'initiative privée était bien plus compétente et plus à sa place pour le financement du commerce extérieur.

Mais, dès l'été 1920, la crise économique, qui avait commencé au Japon en février et qui devait ensuite, des Etats-Unis, envahir le monde entier, commençait à se manifester avec une certaine acuité. Alors que les demandes de crédit auprès des banques redoublaient d'intensité, le Federal Reserve Board décidait de faire rentrer 10 0/0 de ses avances aux banques et d'élever sensiblement le taux de l'escompte. De nombreuses liquidations forcées, de valeurs et de marchandises, s'ensuivirent et, dans une réunion tenue à New-York, les principaux banquiers résolurent de laisser s'accomplir les exécutions nécessaires et de ne fournir du crédit que pour les opérations vraiment productives. Cette politique leur était commandée par la diminution de leurs réserves, imprudemment dispersées entre les mains des stockeurs ou des industriels qui sollicitaient des renouvellements de crédits.

Le développement du commerce extérieur apparaît alors naturellement comme le remède souverain de la crise et de grands efforts sont tentés pour favoriser les exportations. Tandis que, comme nous l'avons vu, les milieux principalement industriels élaborent le projet de la Foreign Trade Financing Corporation, les agriculteurs du Sud et, en particulier, les planteurs de coton commencent une ardente campagne pour faire revivre la War Finance Corporation en la développant et en l'adaptant aux nécessités nouvelles de l'aide au commerce avec l'étranger.

La lutte fut longue et pénible, car les résistance à vaincre étaient d'importance : le gouverneur Harding du Conseil de Réserve Fédérale, le secrétaire du Trésor Houston, le président Wilson étaient opposés au rétablissement de la Corporation. Ce dernier même devait aller jusqu'à mettre son veto au vote de la motion Gronna qui autorisait la War Finance Corporation à reprendre ses opérations : et cependant la motion était adoptée par le Congrès le 4 janvier 1921.

Le nouveau règlement de l'institut lui donnait « le pouvoir et l'autorisation, dans le but de favoriser le commerce avec les nations étrangères, de faire des avances, jusqu'à un total de un milliard de dollars, pour des périodes n'excédant pas cinq ans à dater du jour où la dette a été contractée :

1° A toute personne, firme, corporation ou association ayant aux Etats-Unis un commerce d'exportation avec l'étranger, si ces établissements sont incapables d'obtenir des fonds avec un loyer convenable par le moyen des banques et à condition que les assurances, transports, etc.,

soient américains;

2° A toute banque, banquier ou trust company qui consent des avances à toute personne, firme ou corporation dans le cas prévu ci-dessus et pour la partie non payée sur le crédit ouvert par ces établissements aux commerçants.

Le taux de l'intérêt des avances ainsi consenties ne peut être inférieur de moins de 1 0/0 aux taux d'escompte du papier commercial à quatre-vingt-dix jours de la Reserve Bank du district ». (1)

Les disponibilités de la War Finance Corporation qui étaient, lors de son rétablissement, de 365 millions de dollars, ont été rapidement portées à un milliard.

Les premiers jugements, assez rapides, sur l'institution, étaient plutôt pessimistes : c'est ainsi que l'on pouvait lire dans la *Revue Economique Internationale* (2) : « Son rétablissement ne réalisera vraisemblablement pas ce qu'on en attendait. Les prêts par la War Finance Corporation ne peuvent être effectués légalement que moyennant les plus grandes restrictions. Jusqu'à présent aucune demande bien définie n'a été faite conformément à ces conditions. Des prêts à la Belgique et à la France sont à l'étude sur ce marché, mais jusqu'à présent on n'en connaît pas les conditions ou le montant. » C'était sans doute conclure un peu vite sans attendre de voir la Corporation à l'œuvre.

En fait, dès le 2 février 1921, elle annonçait sa première avance. Il s'agissait d'un crédit de 10 millions de dollars consenti pour un an à un groupe de banques américaines

(1) E. Mireaues, op. cit., p. 16.

(2) Février 1921.

pour l'exportation en Europe de lait condensé et d'autres produits agricoles.

D'autre part, pour faciliter leur commerce, les planteurs de coton invitaient les banques du Sud à se grouper en syndicats qui recevraient des avances de la Corporation. Ces syndicats pourraient, grâce à ces versements, escompter le papier commercial des planteurs, gagé par les stocks, dont ils faciliteraient en même temps l'écoulement vers les marchés européens ou asiatiques. L'une de ces Export Financing Corporation recevait ainsi, dès le mois d'avril, de la War Finance Corporation, une avance de 2 millions de dollars qui lui permettait de vendre à crédit 30.000 balles de coton à l'Europe et au Japon.

Pendant l'été 1921 des transactions étaient également en cours pour faciliter l'exportation de 570.000 balles de coton (1).

A l'intérieur des Etats-Unis, après avoir largement développé l'importance de ses crédits à l'agriculture, l'extension de ses services pour l'exportation va sans doute l'amener à supprimer cette branche nationale de son activité pour se donner toute entière au commerce international. C'est que l'assistance qu'elle accorde aux opérations à l'étranger s'élève maintenant à des chiffres très considérables : *The Economist* signalait qu'à la fin de 1921, le montant des crédits qu'elle avait consentis à l'exportation atteignait 50.250.000 dollars, dont 33.572.000 accordés à des exportations de coton, 5.572.000 à des exportations de céréales et 3.596.000 à des exportations de tabac.

(1) *Bulletin du haut commissariat de la République dans les Provinces Rhénanes* ; 8 août 1921.

C'est donc un organisme qui a déjà rendu des services appréciables et qui, sans doute, pourrait se développer encore si le commerce extérieur américain, même à long terme, n'était pas paralysé par la barrière des changes élevés.

CHAPITRE IV

EN BELGIQUE

La loi du 27 octobre 1921

Avant la guerre, la question du Crédit au Commerce Extérieur ne s'était jamais réellement posée en Belgique. Certains esprits regrettaient bien que l'organisation bancaire de leur pays, toute orientée vers les dépôts à court terme, ne permit pas de financer plus largement la moyenne industrie et l'expansion commerciale à l'extérieur.

Mais ces plaintes étaient demeurées assez platoniques, et il ne s'était pas constitué de mouvements d'opinion, ni élevé de polémiques comme celles auxquelles on avait assisté en France, avant la guerre, de 1906 à 1910.

C'est que par ses gisements houillers la Belgique était, en tout état de cause, le fournisseur obligé d'une grande partie de l'industrie européenne, de même que par son port d'Anvers elle contrôlait le trafic de tout un riche arrière-pays.

La période qui suivit l'armistice ayant fait partout re-fleurir les idées néo-saintsimoniennes, nos actifs voisins n'ont pas voulu se laisser distancer et l'initiative privée, comme l'inspiration gouvernementale, se sont mises au travail.

Il demeurerait difficile pour des banques travaillant presque exclusivement avec des dépôts à vue de s'engager assez avant dans les opérations du crédit au commerce extérieur si longues et si hasardeuses. Aussi la création que nous devons signaler est-elle une filiale de l'institut d'émission belge. Cette situation paraît singulière au premier abord, et il semble bien que c'est, moins que tout autre, le rôle d'un établissement de réescompte, d'une banque des banques, de s'occuper de ces opérations. Cependant il faut considérer que les liens qui unissent la Banque Nationale de Belgique à la nouvelle *Société Nationale de Crédit à l'Industrie* sont assez larges pour que celle-ci n'ait qu'à profiter du nom et de la protection de la première sans qu'il y ait à craindre de voir l'institut d'émission entraîné dans des risques hasardeux.

« Cette société, fondée sur l'initiative de la Banque Nationale et de quelques personnalités, est capable, pense M. Maingré (1), d'apporter à l'industrie et au commerce extérieur le concours qui ne leur a été jusqu'ici forcément que parcimonieusement dispensé. Si les banques veulent tirer de cette création toutes les ressources qu'elle est capable de donner, nul doute que l'industrie belge puisse trouver le crédit nécessaire à son commerce d'exportation. »

Quant au gouvernement, il déposait dès la fin de 1920 un projet devant la Chambre des Représentants qui devait aboutir à la loi du 27 octobre 1921.

Des deux procédés possibles, octroi de crédits ou offre de garanties, le ministre du Commerce belge, M. Wauters,

(1) *Revue Economique Internationale* ; août 1921.

visiblement influencé par les efforts de l'Export Credits Department, adoptait la garantie gouvernementale.

L'Etat est autorisé à accorder sa garantie pour la bonne fin de vente des marchandises belges à l'étranger jusqu'à concurrence de 250 millions. Il convient de remarquer tout spécialement que, sur ce montant, une somme de 25 millions, soit un dixième, peut être affectée aux produits de la Colonie du Congo. C'est un bel exemple de solidarité entre la métropole et la colonie, dont l'expansion commerciale bénéficie des mêmes mesures vivifiantes que celle de la mère-patrie.

Tout en admettant en principe les particuliers à faire individuellement appel à la garantie de l'Etat, la loi préconise la constitution de syndicats englobant le plus grand nombre possible d'entreprises pour la mise en œuvre du système : il est plus avantageux pour le Trésor Public de n'avoir affaire qu'à un petit groupe de puissants syndicats, dont l'importance même est un premier garant de sécurité et de solvabilité plutôt que d'être en rapports avec une poussière de producteurs dont la capacité exacte est très difficile à déterminer. Aussi la garantie ne doit-elle être accordée aux industriels isolés que tout à fait exceptionnellement, lorsque leur situation les met particulièrement en vue, mais en règle générale elle est réservée aux grands syndicats.

Pour obtenir la garantie, la firme exportatrice doit justifier de sa nationalité belge, ou, éventuellement, congolaise. Elle doit remettre au Comité Directeur installé au ministère du Commerce tous documents nécessaires à fixer les conditions exactes de l'opération, afin de pouvoir,

d'une part, établir les risques et fixer les gages adéquats, et, d'autre part, se rendre compte de l'avantage que l'intérêt général pourra retirer de la transaction envisagée.

Ces pièces sont communiquées avec le projet d'arrêté du Comité Directeur, autorisant ou refusant la garantie, à un Comité de Contrôle composé de neuf membres. Celui-ci est avant tout l'organe de l'intérêt général : il ne doit laisser accorder de garantie qu'aux transactions qui sont susceptibles de favoriser la remise en activité ou l'expansion de l'industrie belge ; d'autre part, il doit veiller à ce que les entreprises demanderesses ne violent pas, pour abaisser leurs prix de revient, les conditions du travail établies par les commissions mixtes et les autres organes de conciliation.

Il examine également la valeur des garanties fournies par l'acheteur et qui peuvent être des fonds ou warrants, un effet à deux signatures, celle de l'importateur et celle d'une banque, -- ou une garantie de l'Etat étranger.

Lorsque ces conditions sont suffisamment remplies, la garantie de l'Etat belge est accordée pour l'opération au syndicat par arrêté royal.

La durée maximum des crédits ainsi garantis ne peut dépasser trois ans.

Au cas d'insolvabilité partielle ou totale de l'importateur et au cas où les gages déposés ne peuvent couvrir le montant des expéditions, l'Etat ne prend pas toute la perte à sa charge. Pour chaque opération, l'arrêté royal fixe le pourcentage de risques qui reste à la charge du négociant, groupement ou particulier, et de l'établissement de crédit qui aura facilité la transaction. De plus,

c'est la garantie de l'Etat qui est dégagée la première, avec les premiers fonds récupérés, puis vient celle de la banque, et enfin, s'il y a encore de l'argent, le négociant rentre dans la valeur qu'il a engagée.

Cette garantie paraît trop limitée pour pouvoir donner des résultats vraiment féconds. Nous avons vu dans l'organisation de l'Export Credits Department à quelles difficultés s'était heurté le système tant que le gouvernement avait hésité à accorder l'aide la plus large aux exportateurs anglais. Il ne fait pas de doute que la loi belge ne se heurte aux mêmes écueils, surtout que dans l'exposé des motifs, le gouvernement laissait entendre qu'il fixerait toujours sa quote-part de risques à une somme assez faible. Ainsi y est-il dit que, si la perte subie ne comporte que 25 0/0 de la valeur engagée, elle retombera tout entière sur le vendeur; si elle est supérieure et atteint 45 0/0, pour cette tranche supplémentaire de 20 0/0, elle retombera sur les établissements de crédit; elle ne touchera l'Etat que pour le surplus.

Lorsque l'on compare cette garantie gouvernementale ne pouvant s'appliquer au maximum qu'à 55 0/0 de la valeur engagée en cas d'insolvabilité totale, aux 100 0/0 garantis par le système anglais, l'organisation belge apparaît bien mesquine.

Si cette loi n'a pas été conçue avec un esprit uniquement idéaliste et dans un but politique ou plus simplement électoral, si elle n'a pas été faite seulement pour faire croire aux industriels et commerçants belges que le gouvernement s'intéressait à leurs efforts de restauration d'après-guerre, mais si elle a bien été voulue pour faire

face à des réalités, si en un mot elle a été votée pour être appliquée et rendre des services, il n'est pas douteux qu'elle ne doive être prochainement et profondément amendée.

Il faut, en effet, reconnaître que, si vraiment les négociants et les industriels belges ne trouvent pas auprès de leurs banques dans les conditions habituelles l'aide qui leur serait nécessaire pour l'expansion à l'étranger de leurs opérations, ce n'est pas le système instauré par la loi du 27 octobre 1921 qui pourra donner au commerce extérieur de la Belgique l'impulsion que l'on déclare actuellement lui manquer.

CHAPITRE V

EN SUISSE

L'expérience de la Banque Suisse-Sud-Américaine

En 1918, la *Banque de Crédit Suisse* fondait en Argentine une filiale dans le but de financer et de développer les exportations outre-mer de la Suisse. Comme l'indiquait le nom de la nouvelle banque, — la *Banque Suisse Sud-Américaine*, — elle ne devait pas borner son activité au commerce avec l'Argentine, mais bien développer ses opérations avec tous les pays du Continent Sud-Américain.

Cette création était le résultat d'une propagande fort bien conçue qu'avaient dirigée les firmes commerciales et industrielles suisses intéressées à l'exportation depuis les plus importantes fabriques de machines jusqu'à Maggi, en vue d'une expansion systématique du commerce extérieur. En vain des opinions modérées s'élevèrent-elles contre la tentative de renforcer artificiellement l'exportation suisse au delà du champ qui était en rapport avec les possibilités de concurrence de l'industrie et les besoins naturels du pays.

Les idées nouvelles furent, là encore, plus fortes que la froide réflexion et l'opinion publique se laissa persuader qu'il y avait un important intérêt national là où, en réalité, il n'y avait que l'intérêt privé de quelques grandes entreprises impatientes d'exporter.

Mais, dès le premier rapport annuel présenté par la Banque Suisse-Sud Américaine à ses actionnaires, la situation apparaissait très peu brillante. Il exposait que l'expansion de l'exportation suisse, qui était le but principal du nouvel établissement, n'avait réussi qu'en partie et que d'autres pays avaient gagné beaucoup plus de terrains en Argentine que la Suisse. La Banque elle-même soldait son premier exercice avec un déficit d'un demi-million de francs.

Depuis, les perspectives d'affaires se sont un peu améliorées et la banque a même pu une fois distribuer un dividende de 4 0/0. Mais la conséquence pratique de son activité pour satisfaire aux besoins de l'exportation suisse a été et est demeurée presque nulle, à tel point que la Banque de Crédit Suisse est entrée en pourparlers pour vendre sa filiale à un établissement français, qui doit être la Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud.

Naturellement, cela ne se fait pas sans grandes précautions oratoires et circonlocutions. Pour ne pas être obligé d'avouer que la banque a été fondée sur une conception économique absolument erronée, on accompagne la vente de déclarations de principes aussi nationalistes qu'on en avait accompagné la création.

En 1917, à l'Assemblée générale de la Banque de Crédit, le président Frey déclarait avec emphase que la politique

économique suisse devait se resserrer sur son propre pays et que le problème actuel n'était pas l'expansion du commerce extérieur mais bien « la concentration des forces au service de la patrie ». C'est ce qu'avaient dit les personnes clairvoyantes quatre ans plus tôt !

Le monde de la banque s'est rapidement converti à ce programme raisonnable après que le Bundesrat et la Chambre Haute se furent rendu compte que l'expansion des exportations était surtout entravée par l'exode des capitaux qui désertaient les entreprises helvétiques et que le Département de l'Economie Publique eut exigé des banques des garanties, afin d'éviter dorénavant toute exportation de capitaux suisses.

L'on s'est alors décidé, bon gré malgré, à mettre un point final à cette tentative manquée de développer les exportations au moyen d'une impulsion bancaire excessive. Depuis cette expérience malheureuse, les banques ordinaires suisses ont repris, comme par le passé, la charge d'assurer, par leurs moyens habituels, à leurs clients, les facilités de crédit dont ils peuvent avoir besoin pour leur commerce à l'étranger ; et il semble que celui-ci n'en aille pas plus mal.

TROISIÈME PARTIE

L'organisation du Crédit au Commerce Extérieur en France

CHAPITRE I

L'organisation bancaire Française relativement au Commerce Extérieur

La lenteur de notre expansion commerciale dans le monde est une des questions qui, depuis une vingtaine d'années ont le plus préoccupé les sociologues et les économistes français.

En face des progrès de nos concurrents américains, anglais et surtout allemands, les comparaisons que peuvent établir les statistiques nous montrent dans un état de réelle infériorité.

L'accroissement de notre commerce extérieur, ainsi que l'indique le tableau ci-contre est loin d'avoir été aussi rapide que celui des autres pays. Quant aux chiffres bruts, qui ne peuvent être utilement comparés entre les diffé-

ACCROISSEMENT COMPARÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR.
DES PRINCIPAUX ÉTATS DE 1890 A 1913.
(millions de francs)

PAYS	Commerce spécial			Importations			Exportations		
	1890	1913	0/0	1890	1913	0/0	1890	1913	0/0
France	8.190	45.383	88	4.437	8.508	92	3.753	6.875	84
Allemagne ..	9.227	25.613	178	5.119	13.173	158	4.108	12.440	203
Angleterre ..	17.105	32.647	91	10.517	19.395	84	6.588	13.252	101
Belgique.....	3.109	8.655	178	1.672	4.993	199	1.437	3.657	154
États-Unis ..	8.386	22.163	164	4.007	9.391	134	4.379	12.772	192
Italie.....	2.282	6.142	169	1.319	3.638	175	963	2.504	160
Suisse.....	1.678	3.430	104	954	2.039	114	724	1.391	92

(D'après les statistiques de M. C. Perreau. - Op. cit. T. II p. 182).

rentes nations qu'en les ramenant tous aux chiffres des populations respectives, il apparaît que le montant de nos exportations reste par tête d'habitant bien au-dessous de celui de nos concurrents; et encore faut-il remarquer que nos exportations sont surtout celles de marchandises de luxe, atteignant un haut prix sous un petit volume et dont le total devrait par conséquent être bien supérieur à celui des pays qui sont surtout producteurs de matières premières et d'objets semi-ouvrés.

CHIFFRES EN FRANCS FRANÇAIS POUR 1915

Pays	Montant des exportations par tête d'habitant	Pays	Montant des exportations par tête d'habitant
France.....	191	Belgique....	482
Allemagne..	189	Suisse.....	372
Angleterre...	301	Hollande...	952 (1)
États-Unis..	170	Argentine...	296

Enfin, si l'on rapproche les progrès de notre commerce d'exportation, de ceux réalisés par l'Allemagne dans les dix années qui précéderent la guerre, on ne peut manquer d'être frappé de la rapidité d'extension de celui-ci et de la stagnation de celui-là. Les chiffres ci-après, donnés en millions de l'unité monétaire du pays importateur (livres, florins, francs, lire, roubles, dollars, pesos or, milreis, pesos, yens), prouvent combien peu notre clientèle se développait, tandis que les affaires des négociants allemands progressaient à pas de géants.

(1) Y compris les métaux précieux,

Importations en	D'articles français		D'articles allemands	
	1903	1912	1903	1912
Grand-Bretagne.....	40	54	46	65
Pays-Bas.....	22	39	603	905
Suisse.....	221	406	395	647
Italie.....	174	289	230	626
Russie.....	26	53	235	516
Etats-Unis.....	177	86	107	159
Argentine.....	12	37	17	63
Brésil.....	18	50	26	96
Chili.....	9	19	38	90
Japon.....	5	5	26	61

*
**

De cette situation, l'on a voulu rendre responsable les établissements financiers français ; et, impressionnée par l'influence que les banques étrangères, surtout allemandes, avaient prise dans le développement du commerce extérieur de leurs pays respectifs, l'opinion s'est développée que la faiblesse du montant de nos relations avec l'étranger était due à l'insuffisance de l'aide que nos banques apportaient à nos négociants. On en voulait pour preuve le fait que la part de la France dans les importations des pays d'outre mer et de ceux pratiquant le crédit à long terme baissait au fur et à mesure que s'allongaient les délais

de paiement. Si le pourcentage des entrées de marchandises françaises restait relativement élevé dans les pays où les transactions sont soldées presque au comptant : 23 0/0 en Espagne, 30 0/0 en Suisse, 34 0/0 en Belgique, nos importations ne tenaient qu'une bien faible place dans les mouvements d'achats des pays lointains : pour l'Amérique latine la part de la France est de 11 0/0 ; pour la Roumanie de 10 0/0 ; pour la Serbie de 7 0/0 ; pour la Russie et pour la Perse de 6 0/0 ; pour le Siam de 5 0/0 ; pour les Indes Néerlandaises de 3 0/0 ; pour la Chine de 2 0/0 ; pour le Japon de 1 1/2 pour cent (1).

Il en est résulté de nombreuses campagnes dirigées contre les opérations de nos établissements financiers et qui se sont particulièrement concrétisées en 1907, 1909 et, pendant la guerre, lors du renouvellement du privilège de la Banque de France.

Ces critiques ont pu être adressées indistinctement à toutes nos banques, car il n'existe pas entre elles cette division marquée du travail telle qu'elle existe en Angleterre. Notre système tient le milieu au point de vue de la spécialisation entre les systèmes anglais et allemand ; plus libéral que le premier, il est cependant plus prudent que le second.

Nous ne voyons aucune de nos banques mêler étroitement toutes les sortes d'affaires, mais nous n'en voyons non plus aucune se confiner exclusivement dans une seule catégorie d'opérations. Il y a tout au plus spécialisation, il n'y a pas division.

(1) L'Union des Chambres de Commerce françaises à l'étranger ; Août 1918.

De là vient qu'il est extrêmement difficile de classer, pour les étudier distinctement, nos établissements financiers. Du point de vue de leur constitution, ce sont presque tous, même la plupart de ceux qui ont une activité et une clientèle exclusivement locales, des sociétés par actions; et les maisons dont le capital est constitué par la fortune personnelle de leur fondateur, ou par la réunion de quelques commanditaires, n'existent plus que dans certaines villes et tendent chaque jour à disparaître (1); leur puissance insuffisante, au milieu des concentrations modernes de capitaux, les empêche d'ailleurs d'avoir une influence importante sur le marché.

Quant aux opérations qu'elles traitent, sans qu'il soit possible de les opposer par là nettement les unes aux autres, car l'on ne peut dire qu'un groupe s'interdise toutes les opérations que fait l'autre, il est d'usage de diviser les établissements financiers en deux catégories : d'une part, les sociétés de dépôts qui sont communément groupées sous le titre d'Etablissements de Crédit; d'autre part, les maisons auxquelles est plus particulièrement réservé le nom de « Banques » et qui sont surtout des banques d'affaires.

Leur forme et leur organisation particulière aide, du reste, à cette distinction, bien qu'il n'y ait entre elles aucune opposition fondamentale et que leur aspect actuel puisse souvent n'être considéré que comme une étape de

(1) Il faut naturellement réserver une place à part aux maisons dites de la « Haute Banque » qui, fondées il y a près d'un siècle, réduisent maintenant leur activité presque uniquement à la gestion d'immenses fortunes patrimoniales.

leur développement : une maison de province qui végète restera une petite banque; prospère-t-elle, on a le type de la Société Marseillaise de Crédit; triomphe-t-elle, on atteint le Crédit Lyonnais. Cependant les établissements de crédit apparaissent comme de formidables sociétés anonymes à succursales multiples qui, par leurs agences ouvertes dans les plus petites villes de France, se mettent à la portée et à la disposition de toute les bourses et de tous les épargnants.

Les « Banques », au contraire, n'ont pas de bureaux nombreux et leurs opérations beaucoup plus techniques, ne les mettent pas en rapport avec le grand public auquel elles apparaissent toujours un peu mystérieuses.

Parmi ces « banques », l'on peut opérer encore certaines distinctions suivant que l'on considère leur champ d'action ou leurs opérations. Certaines maisons de province sont essentiellement limitées à une ville dont elles aident les industries, et sont proprement des « banques locales »; mais beaucoup d'autres établissements de ce type sont établis à Paris où ils ont une clientèle de sociétés et d'entreprises exerçant leur activité en divers points de notre pays, quand ce n'est pas dans nos colonies ou à l'étranger.

Aussi regrettons-nous le terme de « Banque Locale » par lequel on tente souvent d'opposer aux Etablissements de Crédit toutes les maisons de banque qui ne rentrent pas dans leur catégorie. Si la simple dénomination de « banque », que nous avons utilisée jusqu'ici, paraît susceptible de prêter à confusion, le titre de « Banques Spéciales » conviendrait mieux à ces établissements : d'une part, il évoque bien l'idée, que nous rappelions, d'établissements

assez fréquemment méconnus dans leur activité et même dans leur existence; d'autre part, il est plus extensif que le terme habituellement utilisé, qui ne pouvait englober les nombreuses banques parisiennes d'affaires dont l'activité s'étend la plupart du temps au delà des limites du territoire. Enfin, comme nous verrons que c'est parmi ces banques que nous trouverons celles qui s'occupent le plus de notre commerce extérieur, il apparaît réellement ironique de considérer comme « locales » celles de nos institutions financières qui sont le plus tournées vers l'étranger.

Quant à leurs opérations, nous aurons à remarquer entre elles un tendance à la spécialisation. Certaines Banques Spéciales, généralement les plus importantes, font surtout des émissions de titres de sociétés, des lancements d'affaires: chemins de fer, électricité, mines, colonisation; d'autres s'adonnent plutôt au commerce extérieur, portant généralement dans leur nom l'indication de la contrée avec laquelle elles travaillent plus particulièrement.

Aussi est-ce de cette catégorie de maisons que nous aurons plus spécialement à nous occuper, puisque c'est parmi elles que nous devons rencontrer celles dont l'organisation est la mieux préparée pour apporter à notre commerce international un concours important.

•
* *

Nous devrions même n'avoir pas davantage à parler de la Banque de France et des banques de dépôts que nous n'avons eu à parler de la Banque d'Angleterre et des « joint stock banks »; il ne vient à la pensée d'aucun An-

glais de songer à ces établissements lorsqu'il a à traiter des affaires avec l'étranger.

Mais, ainsi que nous l'avons dit, il n'existe pas en France cette même inflexibilité d'attitude qui caractérise et divise si nettement les établissements financiers britanniques. Nos banques de dépôt, le Comptoir d'Escompte et la Société Générale principalement, ne sont pas toujours restés complètement étrangères aux opérations avec les négociants étrangers. D'autre part, le fait de les voir se lancer fréquemment dans des émissions de sociétés ou de fonds d'Etat les a fait prendre pour des « entreprises à tout faire » comme les banques allemandes. Il en est résulté des conflits avec l'opinion publique qui ne comprenait plus alors que, touchant à tout, les établissements de crédit ne s'intéressassent pas davantage à l'expansion économique de la France à l'étranger. Certains polémistes ont même voulu rendre responsable la Banque de France de la stagnation de notre commerce extérieur : aussi est-ce par une brève étude de son rôle que nous commencerons l'examen de la position des différentes sortes d'établissements financiers que nous avons été amenés à distinguer, en face du problème du Crédit au Commerce Extérieur.

La Banque de France

L'on a reproché à la Banque de France de ne pas accorder d'une manière assez régulière et assez large l'appui de son crédit aux importateurs et exportateurs français. Si l'on compare son rôle à celui de la Reichsbank, dont l'influence sur le commerce extérieur de l'Allemagne

a été si considérable, on ne peut manquer d'être frappé de la différence profonde qui existe entre les deux systèmes.

Mais avant de formuler ces critiques, l'on aurait peut-être pu se demander dans quel but avait été organisée la Banque de France et si, dès lors, il était raisonnable de lui reprocher de ne pas faire ce pourquoi elle n'avait pas été créée ?

M. Fernand Faure, dans une Conférence faite à Bordeaux, a admirablement défini le rôle de notre institut d'émission et a pu ainsi parfaitement montrer pour quelles raisons profondes il devait tenir la ligne de conduite dont on lui avait fait grief. « La Banque de France, disait-il, n'a pas été constituée pour servir le commerce extérieur français, en cela elle diffère des grandes banques allemandes. Le but de sa création, il y a plus de cent vingt ans, était de rendre à la circulation monétaire et fiduciaire de la France un peu de sécurité et de stabilité. Quant à notre commerce extérieur personne n'y songeait : il ne pouvait guère en être autrement. » Depuis lors, elle a toujours conservé ce rôle, avant tout monétaire, d'établissement d'émission et de régularisation. Mais, pour ce faire, « elle ne peut s'engager dans les crédits à long terme que réclame le commerce extérieur et elle a besoin d'une sécurité absolue qu'il ne fournit pas toujours. » Du reste, si au lieu de la comparer à la Reichs- ou la Deutsche Bank, on comparait sa fonction à celle de la Banque d'Angleterre, on verrait la très grande ressemblance des deux institutions et l'on ne serait pas plus tenté de critiquer la Banque de France pour son abstention dans les opérations du com-

merce international qu'on ne songe à blâmer la Banque d'Angleterre.

D'autre part, tous ceux qui considèrent les banques locales comme beaucoup plus adéquates que les sociétés de crédit aux opérations commerciales avec l'étranger, ont reproché à la Banque de France de favoriser injustement les secondes au grand détriment des premières, et par suite, au détriment de notre commerce extérieur tout entier.

Ces doléances ne nous paraissent pas fondées et nous avons cherché en vain, dans les dires des détracteurs, un cas où la Banque de France aurait, sans raison valable, refusé à l'escompte du papier qui lui aurait été présenté par une banque locale. S'il est indéniable que ces banques ont un volume de papier escompté bien inférieur à celui des établissements de crédit, c'est que, bien plus qu'eux, elles ont en leur possession des traites à six, neuf ou douze mois; pour ces effets elles sont incontestablement arrêtées par la prescription statutaire de l'échéance à trois mois. Mais c'est là une disposition tellement fondamentale pour le rôle avant tout monétaire de notre institut d'émission qu'on ne peut sérieusement songer à la modifier sans crainte de s'exposer aux pires dangers.

L'on a, du reste, coutume de faire ressortir que, malgré ce qui a été prétendu, l'influence de la Banque de France dans le développement de notre commerce international n'a pas été nulle et bien moins encore malfaisante; le taux régulier et très bas de son escompte a permis à nos fabricants d'abaisser leurs prix de revient et les a mis ainsi en position plus favorable, pour lutter contre les produc-

teurs étrangers; en particulier, « le bon marché de l'argent a favorisé l'exportation des tissus de Roubaix et permis à ces industriels de concurrencer les tisseurs anglais sur les marchés internationaux » (1). Cet avantage est réel; mais comme, s'il est fort appréciable pour le développement général de nos exportations il n'intéresse pas la question du Crédit au Commerce Extérieur, nous ne nous y étendrons pas plus longuement.

Les Etablissements de Crédits

Bien plus encore que celle de la Banque de France, l'action de nos grandes sociétés de crédit a donné lieu à des campagnes et à des discussions passionnées.

Maintenant que le recul des années permet un jugement plus pondéré, il apparaît bien qu'ils ont été loin d'apporter à notre commerce extérieur l'appui qu'il en attendait; mais leur fonction économique propre leur donnait-elle la possibilité d'adopter vis-à-vis des opérations avec l'étranger une ligne de conduite autre que celle qu'ils ont tenue, c'est ce qu'il nous faudra examiner par la suite.

Sans vouloir reprendre l'histoire, tant de fois traité, de ces querelles qui, surtout de 1904 à 1910, et, pendant la guerre, lors du renouvellement du privilège de la Banque de France, agitèrent l'opinion publique et passionnèrent le Parlement, il nous suffira de rappeler les ouvrages de Lysis, de MM. Aubert, Domergue, Saurel, Sayous, parmi les plus ardents, les articles de P. Doumergue dans son journal *La Réforme Economique*, les discours prononcés

(1) R. Théry, *Le rôle des Etablissements de Crédit en France*; Paris, Sagot, 1921.

à la Chambre par MM. Caillaux (1), Gérauld (2), Plissonnier (3), Klotz (4), Berteaux (4), etc...

Des explications même fournies par les établissements de crédit ou des défenses présentées en leur nom, soit par Testis, soit par le célèbre et anonyme auteur de *L'Exportation française et les Etablissements de crédit*, soit par M. A. Lefranc (5), il ressort nettement que les critiques qui leur étaient adressées ne reposaient pas sur des faits erronés. Leur désintéressement de tout ce qui concerne le commerce extérieur de la France, est tellement indéniable que, sauf de très rares exceptions, que leur exagération même rend négligeables, les réponses ne peuvent que tenter d'expliquer et de justifier leur action, mais sans contredire leurs adversaires. Les faits étaient trop patents.

Au point de vue de l'organisation tout d'abord. La première nécessité pour une banque désireuse de venir en aide au commerce international est, nos concurrents nous l'ont bien montré, d'avoir de multiples comptoirs ou filiales à l'étranger. Or, où trouvons-nous dans les établissements français quelque chose qui rappelle les quelque quatre mille agences des Foreign et des Colonial Banks ou les quinze ou vingt filiales aux comptoirs innombrables créées par les grandes banques allemandes ?

Si nos établissements de crédit possèdent bien quelques succursales dans les principales villes d'Europe où les

(1) *Journal Officiel* ; Débats Parlementaires, 8 février 1907.

(2) *Journal Officiel* ; Débats Parlementaires, 25 juin 1909.

(3) *Journal Officiel* ; Débats Parlementaires, 28 juin 1909.

(4) *Journal Officiel* ; Débats Parlementaires, 6 juillet 1909.

(5) A. Lefranc, *La liberté du Commerce et les Etablissements de Crédit*.

paiements sont rapides, où les relations et les communications sont sûres, où les usages commerciaux sont très voisins, ils ne sont représentés hors du continent que par un nombre ridiculement minime d'agences.

Le Crédit Lyonnais, assez bien représenté dans les capitales européennes (1) a également des agences à Jérusalem, Jaffa, Alexandrie, le Caire, Port-Saïd. Le rapport de 1914 signalait l'activité de ces trois dernières, « la récolte du coton ayant donné lieu comme d'habitude à des importations considérables de numéraire et à des négociations importantes de papier sur l'étranger ». Ce sont les seuls établissements extra-européens que possède cette société. On peut cependant y ajouter, en raison des conditions particulières des transactions dans les pays où ils sont établis les guichets de Constantinople, de Smyrne, Pétrograd, Moscou, Odessa. Celui-ci est particulièrement destiné aux avances sur produits agricoles, la plus grande partie du blé de la Russie, au temps où celle-ci était grande exportatrice de céréales, passant par les élévateurs de ce port.

La Société Générale a procédé par la création de filiales, du reste peu nombreuses, et cantonnées en Europe; outre-mer elle n'a d'agences (18) que dans l'Afrique du Nord française; depuis 1921 cependant, elle s'est assurée le contrôle exclusif de la Banque Française de Syrie et se trouve ainsi représentée à Beyrouth, Damas, Alep, Mersine et Adana.

Seul le Comptoir d'Escompte possède un nombre important de comptoirs outre-mer : en dehors de six agences

(1) Il a des guichets à Londres, Bruxelles, Genève, Madrid et Barcelonne, Saint-Sébastien, Séville, Valence.

en Europe, il a des guichets ouverts à Tunis, Bizerte, Sfax, Sousse, Tananarive, Tamatave, Majunga, Diégo Suarez, Mananjary, Tuléar, le Caire, Port-Saïd, Alexandrie et en Orient à Bombay, Melbourne et Sydney.

Si encore ces succursales étrangères faisaient des opérations commerciales, le principal de leur activité, comme leurs concurrentes, elles pourraient, malgré leur petit nombre, apporter à nos exportateurs une aide assez efficace. Mais il n'en est rien.

Pas plus que les maisons mères de Paris, les établissements lointains, exception cependant faite pour ceux du Comptoir d'Escompte, ne s'occupent sérieusement d'opérations commerciales.

La partie la plus importante de leurs affaires consiste en ce que M. Blondel (1) appelle des « opérations de capitalistes ». La plupart des agences, nous l'avons dit, sont installées dans des villes dotées d'une Bourse importante, et elles servent naturellement d'intermédiaires aux guichets français pour les opérations d'achat et de vente des titres cotés à l'étranger. Elles ont un rôle actif pour les émissions d'emprunts, soit en recueillant les souscriptions pour ceux qui ne sont pas émis en France, soit en introduisant dans notre pays certaines tranches d'emprunt que le pays étranger n'a pu absorber. Enfin, avant la guerre, les craintes qu'avaient fait naître l'impôt sur les successions et les projets d'impôts sur le revenu avaient incité beaucoup de déposants à faire passer la frontière

(1) M. Blondel, *Les succursales à l'étranger des établissements de Crédit français* ; Paris, Rousseau, 1908.

à leurs fonds et de là était née la grande prospérité des succursales belges, suisses et anglaises de nos établissements financiers. Il ne reste que celles établies dans des régions encore peu développées, qui s'occupent un peu d'opérations non exclusivement financières; mais ce sont alors surtout des crédits aux agriculteurs et commerçants locaux, des facilités en compte courant aux sociétés qui viennent se fonder et bien rarement dans ces dernières elles s'occupent de savoir si leur argent servira à acheter des marchandises en France ou à affréter des navires qui y porteront des matières premières locales pour y être transformées.

C'est que de ces opérations commerciales le siège de Paris aime à entendre parler le moins possible. La preuve en a été faite par de trop nombreux ouvrages et discours pour que nous y insistions, et les rapports annuels ne le nient du reste pas. Nos sociétés de crédit ne veulent pas faire d'une manière générale le crédit aux affaires et à plus forte raison repoussent-elles le plus aléatoire, le crédit au commerce extérieur. Elles déclarent ne vouloir faire que des opérations rapides et sûres qui n'engagent pas leurs dépôts pendant un long délai; aussi affirment-elles se cantonner dans les opérations d'escompte de papier bancable et de prise en pension d'effets; dans les opérations de reports, de change, d'avances sur garanties de marchandises ou de titres, d'avances en compte courant; ou encore dans les commissions, recouvrements, ordres de bourse, garde de titres.

Il pourra cependant arriver quelquefois que, si l'exportateur jouit déjà d'un crédit élevé, si sa signature est

appréciée, il trouve des facilités, mais ce ne sera jamais qu'une exception : de toutes façons les avances qui pourront lui être consenties ne le seront jamais qu'au titre personnel de son entreprise, en raison de sa situation de commerçant bien vu, et non en tant qu'exportateur pouvant porter au delà des mers le renom de la production française et faire naître un courant favorable à nos industries, — et à nos banques. De là vient qu'il ne pourra profiter que des formes ordinaires du crédit aux affaires sans pouvoir recourir aux systèmes plus adéquats spéciaux au commerce avec l'étranger.

Ces opérations spéciales, les Etablissements de Crédit tiennent à les ignorer à tout prix, de peur de s'y voir un jour entraînés ; ils ne veulent sous aucun prétexte tenter de mettre en pratique les modalités, grâce auxquelles l'Angleterre et l'Allemagne ont pu donner tant d'extension à leur commerce avec l'étranger ; et pour mieux s'enfermer dans leur ligne de conduite purement financière, ils ne craignent pas d'adopter au besoin une attitude de mépris vis-à-vis de ces opérations commerciales.

Ils ont, du reste, pour se justifier des raisons qui ne sont pas sans valeur. Nous ne voulons pas parler de celle, restée fameuse, que fournit M. Germain à l'Assemblée générale du Crédit Lyonnais le 2 avril 1903, et d'après laquelle l'absence d'aide aux industriels et négociants était due à ce qu'il n'y avait en France personne à aider, et aucun directeur d'entreprise capable. Mais les Etablissements de Crédit ont raison d'insister sur leur caractère de banques de dépôts ; à cette fonction économique correspondent certaines obligations et certaines charges qu'ils ne

doivent pas perdre de vue. Celle qui prime toutes les autres est la nécessité de maintenir toujours liquides les disponibilités qui leur sont confiées afin de pouvoir toujours parer à une panique soudaine.

Si les banques allemandes peuvent investir d'importants capitaux dans des opérations lointaines, c'est qu'elles n'ont guère en caisse de dépôts à vue ou à très court terme. Tout autre est le système français et l'extension formidable qu'a pris chez nous le dépôt à vue n'est pas sans avoir eu une importance de premier ordre sur l'orientation de nos établissements financiers; il en est, du reste, de même en Angleterre, où les « joints stock banks » observent jalousement les règles prudentes nécessaires à la gestion de dépôts considérables sans pour cela que personne leur reproche de méconnaître leur rôle de banquier.

C'est pourtant ce qui se passe chez nous où l'on reproche au Crédit Lyonnais, à la Société Générale et aussi au Comptoir d'Escompte de négliger les transactions internationales. Ces critiques reposent sur une erreur, sur une ignorance du véritable rôle et des véritables devoirs d'une banque de dépôts. C'est la sécurité de leurs clients qui les oblige à ne pas s'engager dans des opérations qui présentent autant de risques que celles du crédit au commerce extérieur, et il y aurait pour elles un véritable danger à le faire.

Mais ce qui a pu fréquemment égarer l'opinion publique et l'entraîner à demander à ces banques des services incompatibles avec leur fonction propre, ce fut de les voir trop souvent intervenir dans des opérations aussi aléatoires et beaucoup moins intéressantes pour le pays que celles

qu'on leur reprochait de ne pas faire. Leur attitude vis-à-vis des emprunts étrangers, que ce soient des fonds d'Etat ou des titres de société, n'est pas à l'abri de lourds griefs. Lorsqu'on les voyait soutenir des emprunts argentins, les chemins de fer turcs ou austro-hongrois, les ports du Nouveau-Monde, — sans même parler des emprunts russes, où elles obéissaient aux ordres du gouvernement, — l'on ne pouvait s'empêcher de se demander comment, dans ces conditions, elles refusaient leur aide aux entreprises françaises en prétextant la nécessité de maintenir la liquidité de leur actif.

Ces critiques étaient justes tant qu'elles leur reprochaient de s'engager dans des affaires à trop longue échéance et sans intérêt, quand elles n'étaient pas dangereuses, pour notre expansion commerciale; et la désastreuse obligation de recourir au moratorium dans la semaine noire de juillet 1914 n'a que trop prouvé combien les craintes que l'on avait manifestées étaient malheureusement fondées.

Mais ces observations deviennent une erreur lorsque, sous prétexte que trop souvent les établissements de crédit se sont écartés de leur mission réelle, elles veulent les obliger à faire de ces fautes une règle de conduite normale. Et ce n'est pas moins que cela que demandent les auteurs qui veulent faire jouer à nos sociétés de dépôt le rôle d'entraîneur du commerce et de l'industrie. Leur rôle d'établissements de crédit et de dépôts est assez vaste pour employer toutes leurs énergies; et s'il importe que, tenant compte des événements de la guerre, ils éliminent du cadre de leurs opérations « certaines émissions fâcheuses sans

contre-partie d'intérêt général ou d'influence française à l'étranger, et dont le résultat est d'abaisser le niveau moral de leurs institutions », ils ne devront pas plus y faire rentrer que par le passé les opérations commerciales d'outre-mer qui, par leur caractère particulier, les risques et les combinaisons qu'ils entraînent, nécessitent une organisation toute spéciale qui ne peut s'accorder avec celle d'un établissement de dépôts.

Les Banques Locales et Régionales

A moitié banques de dépôts et à moitié banques d'affaires, c'est chez elles que différents auteurs ont cru trouver les plus larges facilités pour le Commerce Extérieur.

Par suite, disent-ils, de la longueur des crédits à accorder, ces opérations se ramènent finalement à une participation ou à une commandite dans l'affaire. Il est certain que cela, les Etablissements de Crédit ne peuvent pas le faire : outre que la nature de leurs capitaux les en empêche, les directeurs d'agences changeant comme des fonctionnaires, ne peuvent acquérir aucune connaissance des entreprises locales. Parviendraient-ils même à les connaître, ils ne sont pas munis de pouvoirs d'initiative suffisants pour leur permettre de s'intéresser à elles.

Tout autre est la situation du banquier local : établi dans une ville souvent depuis plusieurs générations, il y est universellement respecté et il n'ignore de son côté aucune des conditions de la production régionale. Non seulement il est en relations d'affaires avec les industriels et les commerçants, mais encore en relations personnelles et

mondaines : il peut donc savoir exactement quel crédit chacun mérite de se voir accorder.

Il n'hésitera pas à s'engager largement avec un producteur dont il connaît les solides capacités d'intelligence et de travail, même si ses affaires se trouvent, par suite d'une crise, momentanément embarrassées.

L'on peut apporter à l'appui de ces raisonnements, le tableau de la situation toujours florissante des multiples banques régionales et locales qui, malgré le développement des Etablissements de Crédit, semblent trouver à côté d'eux une place intéressante pour continuer leurs affaires. On cite toujours en premier lieu les *Banques Lorraines*, qui purent réunir plus d'un milliard pour mettre en valeur les gisements de fer, de sel et entreprendre les recherches de houille en Lorraine. Mais ce sont loin d'être les seules et, s'il n'est pas possible de mentionner toutes les banques locales ou régionales dispersées en France et dont le nombre est considérable, il semble que parmi les plus actives on peut signaler (1) : le *Crédit du Nord*, qui a favorisé l'essor de l'industrie des lainages à Roubaix ; — Lyon a l'avantage de posséder de vieilles banques familiales : *Morin Pons*, *Saint-Olive*, etc. La *Société Lyonnaise* de dépôts de comptes courants, de crédits industriels et la *Banque Privée Lyon-Marseille* avec cent quinze succursales y ont aussi leur siège : cette dernière a, pendant la guerre, largement contribué à l'essor industriel de plusieurs régions aux pieds des Alpes : l'aménagement des forces du Dauphiné en houille blanche a été réalisée avec le concours

(1) Voir : Germain Martin, op. cit., p. 220 et s.

de la *Banque Charpenoy et C^{ie}*, de Grenoble, et de diverses autres banques du Dauphiné, — pendant la guerre, la *Société Marseillaise de Crédit Industriel et Commercial et de Dépôts* a facilité l'essor des entreprises de la vallée du Rhône et de tout le bassin de la Méditerranée.

A Bordeaux, la *Banque Samazeuilh* et la *Banque de Bordeaux* font des opérations importantes, tandis que les grands ports de l'océan ont le bénéfice de l'activité du *Crédit Nantais*. Le Havre a son commerce soutenu par les banques du *Crédit Havrais* et de la maison *Dreyfus-Neveux*. A Rouen, le *Comptoir d'Escompte de Rouen* joue un rôle analogue. Tandis qu'à Boulogne et à Dunkerque, la *Banque Adam* et le *Crédit du Nord* développent leur influence en multipliant leurs locaux.

Loin de nous la pensée de mésestimer les services que ces banques offrent aux entreprises régionales.

C'est à elles que beaucoup d'industriels et de commerçants doivent le succès de leur entreprise, et en développant ainsi les affaires de leurs clients, elles ont créé dans certaines contrées qui avaient paru jusqu'alors peu favorisées une prospérité et une richesse qui ont retenti sur le pays tout entier.

Mais il semble que l'on ne doive pas s'exagérer le rôle qu'elles sont appelées à rendre en matière de commerce extérieur. Il leur manque, pour les opérations de ce genre d'affaires, plusieurs éléments dont l'absence les en tiendra toujours éloignés.

En premier lieu, l'organisation d'une banque d'exportation nécessite de très gros frais et peu de banques locales auraient à l'heure actuelle un capital nécessaire pour pou-

voir s'organiser dans ce but. D'autre part, avec leurs ressources restreintes, elles ne peuvent songer à une représentation directe à l'étranger et, pour les encaissements de traites outre-mer ou simplement les prises de renseignements, elles seront obligées de s'en remettre à d'autres établissements qui s'immisceront ainsi dans leur activité : leur indépendance sera menacée. Cette absence de renseignements sur les marchés d'outre-mer les paralysera également si elles veulent donner leur acceptation à des traites car elles ignoreront la valeur du tiré; du reste, sur ce point, il est à craindre que, sauf pour certaines d'entre elles qui sont de grandes sociétés, elles ne puissent arriver à des résultats intéressants, car leur nom sera souvent jugé insuffisamment connu pour que leur acceptation permette un escompte avantageux de la traite.

Il faut, du reste, remarquer que l'intervention des banques locales a toujours porté sur des créations ou des financements d'entreprises locales; mais on ne peut pas dire qu'elles aient apporté un large concours aux opérations du commerce avec l'étranger, sauf lorsque l'exportateur est un client qui a un compte ouvert chez elles : les avances sur compte courant sont en effet les principales facilités dont elles fassent bénéficier les négociants.

On peut en conclure que si, en théorie, les banques locales et régionales paraissent par leur situation les mieux appropriées au financement du commerce international, elles se heurtent dans la pratique à des difficultés dues à leur puissance insuffisante et qui rendent leur concours en la matière tout à fait peu important.

Les Banques d'Affaires

Ce n'est pas encore parmi les plus puissantes de ces maisons que nous trouverons des établissements prêts à accorder des facilités à notre commerce extérieur.

Non que, comme pour les banques de dépôts, leur fonction économique et leur organisation s'y opposent : tout au contraire, elles réunissent les éléments que nous avons vus, en Allemagne, par exemple, nécessaires au bon fonctionnement du commerce extérieur. Elles travaillent avec des capitaux importants qui leur sont fournis à long terme et peuvent engager largement leurs disponibilités. Elles ne s'en privent du reste pas et l'on a calculé que le rapport des immobilisations aux dépôts qui ne dépasse pas 1/50^e à 1/100^e dans les établissements de crédits, atteint 20/100^e dans les grandes banques d'affaires.

Mais ces immobilisations ne sont pas destinées à nos négociants im- ou exportateurs. Les Banques Spéciales, les plus grandes tout au moins, se détournent d'eux et se réservent pour des sociétés qui, si elles contribuent parfois à notre expansion à l'étranger, ne le font que fortuitement et indirectement.

Si l'on considère les quatre plus importantes de ces maisons, l'on voit leur activité se diriger presque exclusivement vers des opérations d'émission et de participation : la *Banque de Paris et des Pays-Bas*, qui représente le type le plus pur de la banque d'affaires s'est donné pour fonction primordiale de « négocier et soumissionner tous emprunts publics ou autres, d'aider tous Etats ou entreprises ayant besoin d'appui financier, de fonder ou de développer

des entreprises industrielles en France et à l'étranger, d'organiser des syndicats et d'effectuer des émissions, et en général de participer à toutes opérations financières ».

La *Banque de l'Union Parisienne*, tout en restant en premier lieu une banque d'affaires dont le pourcentage d'immobilisations est très semblable à celui de la Banque de Paris et des Pays-Bas donne pourtant, sans pour cela devenir le moins du monde une banque de dépôts, une large place aux opérations courantes de banque dans le but de s'assurer un rendement minimum stable.

Le *Crédit Mobilier*, dont les débuts furent lents et pénibles, a cherché à s'appuyer sur les banques de province. Tout en intervenant utilement dans la création de nombreuses entreprises, ses relations l'ont amené à effectuer des opérations courantes de banque pour le compte de ses correspondants, et ce caractère de banque pure s'est encore accentué en 1920 par suite de la réalisation d'une importante partie de ses immobilisations financières.

Quant à la *Banque Française*, elle suit une politique très passive au point de vue du financement des entreprises : son activité exécutrice et son aide à l'industrie ne s'accroît guère malgré la reprise économique de 1918 à 1920 ; près de 55 0/0 de son actif est employé en Bons de la Défense Nationale. Si c'est là une ligne de conduite de tout repos, ce n'est assurément pas une activité qui doit être très profitable à l'économie nationale.

En un mot, les grandes banques d'affaires « créent des entreprises nouvelles et fournissent aux sociétés en voie de développement, ou momentanément en butte à des

difficultés, les capitaux qui leur sont nécessaires pour grandir ou se fortifier. Elles s'intéressent à des entreprises, les soutiennent de leur crédit à toutes les étapes de leur expansion et assurent leurs émissions. De plus elles soumissionnent et émettent des emprunts publics, participent aux conversions et consentent des avances aux Etats (1).

Dans ce substantiel raccourci que M. Baldy trace de leurs opérations, il n'est pas question de crédits au commerce extérieur. Il faut, du reste, remarquer que les participations prises par ces banques le sont toujours, soit dans des affaires déjà puissantes, soit, lorsqu'elles les créent, dans des affaires qui sont, bon gré mal gré, assurées du succès; telles sont les sociétés de travaux ou de services publics qui bénéficieront de subventions de l'Etat. De là vient que, si les banques spéciales ont montré tant d'empressement à tracer des chemins de fer, à creuser des ports, à distribuer l'énergie électrique, le moyen commerce et la moyenne industrie ont pu se plaindre, non sans raison, de ne pas trouver auprès d'elles l'aide qu'ils sollicitaient. Leur orientation fait du reste qu'elles ne se mettent pas en contact avec le grand public et elles ont uniquement pour clients les grandes sociétés financières et industrielles, les Etats et un noyau plus ou moins restreint de capitalistes; mais tout ce qui n'est pas très grande entreprise n'a rien à attendre d'elles.

Quant à leurs créations, outre-mer en particulier, on ne peut dire qu'elles se soient efforcées d'y réserver à

(1) Baldy, *Les Banques d'Affaires en France*; Paris, Pichon et Durand-Auzias, 1922, p. 24.

l'industrie et au commerce français un débouché important; de même pour les nombreuses avances qu'elles ont faites à différents Etats : Finlande, Sao-Paulo, Portugal, Maroc, etc., il n'est guère d'exemple qu'elles aient fait consentir à nos producteurs, en échange des capitaux dont elles les privaient pour en fournir l'étranger, des avantages quelconques pour la vente de leurs marchandises. A ce point de vue leur action a été à peu près aussi critiquée que celle des établissements de crédit.

Cependant il est indéniable que, par le seul fait du développement économique que leurs entreprises faisaient naître dans les pays neufs, les grandes banques d'affaires ouvraient au commerce et à l'industrie française de nouveaux champs d'action où ils pourraient, avec plus de facilité et en quantités plus importantes, exporter leurs produits.

Mais au strict point de vue du Crédit au Commerce Extérieur, le rôle des banques qu'elles ont créées outre-mer sera pour nous plus intéressant. En raison de l'orientation de leur activité, les grandes banques d'affaires n'ont pas de succursales : en France, elles n'ont aucun intérêt à se rapprocher du public, puisque ce n'est pas avec lui qu'elles font des opérations, mais seulement avec de grosses sociétés ou de puissants capitalistes ; aussi leur suffit-il d'avoir un siège à Paris, où se traitent dans notre pays toutes les grandes affaires. A l'étranger, il pourrait être dangereux de laisser se conclure des affaires qui risqueraient de ne pas cadrer absolument avec la politique générale de la banque, politique qui doit rester secrète et ne pourrait être communiquée à de lointains directeurs d'a-

gences. Ces opérations de financements ou d'émissions, et encore plus d'avances aux Etats, doivent être dirigées par un cerveau unique que des agences locales ne sauraient suppléer : celles-ci seraient sans aucune utilité pour les arrangements à conclure. Cependant, pour les émissions de valeurs étrangères auxquelles elles participent, pour toutes les opérations de banque qu'elles peuvent avoir à traiter sur la place étrangère, pour assurer sans difficultés la trésorerie du groupe d'entreprises qu'elles ont fondées dans le pays, et enfin, à titre d'agent documentaire, pour être renseignées sur les opérations financières qui peuvent se présenter, il est nécessaire aux grandes banques d'affaires d'avoir une représentation à l'étranger. Alors elles prennent des intérêts dans une banque existante ou en fondent une, « mais ce sont avant tout des banques de dépôts ou bien des banques pour le commerce extérieur ». (1)

Ce sont ces dernières, qui, jusqu'ici, ont été à peu près passées sous silence dans les ouvrages traitant du crédit au commerce extérieur, que nous voulons maintenant, nous efforçant de combler cette lacune, spécialement étudier.

Les Banques d'Outre-Mer

La plus connue de ces maisons est sans contredit, la *Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud*, créée en 1910 par la banque de Paris et des Pays-Bas au capital de 50 millions. Elle possède de nombreuses

(1) Baldy, op. cit., p. 67.

succursales et agences, surtout au Brésil, se trouvant dans les autres pays en concurrence avec la Banque Argentine et Française :

Au Brésil : *succursales* à Sao-Paulo, Rio-de-Janeiro, Santos, Curityba, Porto Alègre, Pernambuco, *agences* à Araraquara, Barretos, Bebedouro, Botucatu, Caxias, Espírito Santo do Pinhal, Jahu, Mocôca, Ourinhos, Parana-gua, Ponta Grosso, Ribeirão Preto, Rio Grande do Sul, São-Carlos, São-José de Rio Pardo, Sao-Manoel.

En Argentine : Buenos-Ayres, Rosario de Santa Fé.

Au Chili : Valparaiso.

En Uruguay : Montevideo.

C'est la véritable banque d'exportation au sens où nos concurrents étrangers comprennent ce mot, s'occupant exclusivement d'affaires commerciales sans s'ingérer dans d'autres sortes d'opérations : « nous avons continué à nous en tenir strictement à notre programme de développement des affaires de banque courantes, surtout de celles qui se rattachent au mouvement commercial entre l'Amérique du Sud, la France et l'Italie, en nous abstenant de toute affaire de caractère financier ». (1)

Le siège de Paris consacre surtout son activité au financement des exportations sous la forme d'escomptes et d'avances contre nantissement des effets tirés sur les places d'outre-mer. Par ces facilités la Banque a pu étendre sa clientèle parmi les meilleures maisons de commission et d'exportation. Le siège de Paris s'efforce en outre de contribuer dans la plus large mesure à nouer et à resser-

(1) Rapport du Conseil d'Administration sur l'exercice 1921.

rer les liens entre l'industrie et le commerce de la France et de l'Italie; la banque à d'ailleurs bénéficié de l'apport des affaires de toutes les succursales de la Banque commerciale Italienne et du développement pris par son réseau à l'Etranger. (1)

Concentrant ainsi toute son activité et toutes ses ressources, sur les opérations de commerce entre la France et l'Italie d'une part, et l'Amérique du Sud d'autre part, la Banque acquiert dans ces matières une puissance et une expérience considérable qui la met à même de suivre ces affaires de très près et d'allier ainsi son plus grand profit à l'expansion de ces transactions. C'est ainsi qu'elle n'hésite pas à ouvrir de nouvelles agences dans les Etats (Sao Paulo et Tarana) où elle voit les plantations de café, l'élevage et la polyculture prendre un essor intéressant.

Malheureusement les conditions défavorables du moment présent entravent un peu son activité et ne lui permettent pas l'essor que sa direction — à laquelle l'on n'a fait que rendre un juste hommage en disant « sa gestion et son personnel sont de tout premier ordre » (2) — devrait lui procurer; le malaise économique a persisté dans les pays de l'Amérique du Sud et « leurs échanges commerciaux avec l'Europe qui sont l'aliment principal de nos affaires, sont restés pendant toute l'année, très inférieurs à la normale; la dépréciation des monnaies fiduciaires par rapport à l'or s'y est aggravée ». Chaque pays tend

(1) Rapport du Conseil d'Administration sur l'exercice 1921.

(2) *Les nouvelles Economiques et Financières*, 27 janvier 1923, p. 34.

à se suffire à lui-même dans la mesure du possible. De là une réduction considérable des échanges dont témoignent les statistiques d'importation et d'exportation. Si l'Europe a demandé moins de matières premières et de denrées à l'Amérique du Sud, c'est surtout celle-ci qui a restreint ses commandes de produits fabriqués à l'Etranger : en particulier au Brésil, le développement de l'outillage industriel, qui lui a permis d'accentuer son indépendance vis-à-vis de l'Etranger, a eu une influence marquée sur le montant des importations qui se sont trouvées sensiblement réduites. De même, à l'exportation, le cacao, le coton et le caoutchouc ont été rudement touchés; ce dernier notamment qui figurait pour 32 0/0 aux exportations du Brésil ne représente plus qu'à peine 2 0/0 de leur valeur.

En Argentine la crise a causé de nombreuses défaillances sur la place de Buenos-Ayres; mais grâce à ses principes de stricte prudence, la Banque a pu être préservée de pertes graves. Néanmoins ses affaires se trouvent là encore gênées en particulier pour les exportations de céréales; c'est que « si les récoltes de céréales ont été particulièrement abondantes en Argentine, il en a été de même dans les principaux pays acheteurs; aussi les chiffres de l'exportation présentent-ils une chute profonde. Le tonnage exporté est tombé, pour le blé, de 5.029.000 tonnes à 1.703.000; pour le maïs, de 4.387.000 tonnes à 2.829.000 ». (1)

Seule la Colombie est dans une situation actuellement

(1) Rapport du Conseil d'Administration sur l'exercice 1921.

favorable : la crise commerciale qui y avait éclaté en 1920 a évolué rapidement et l'année 1921 a été marquée par une vive reprise des exportations portant principalement sur le café.

Dans ces conditions, il ne faut pas s'étonner que les affaires de la Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud n'aient qu'insensiblement progressé dans ces dernières années; et au contraire il est tout-à-fait remarquable qu'elles n'aient pas davantage pâti des crises désastreuses au milieu desquelles elles se sont maintes fois trouvées engagées. Aussi la direction de la Banque pouvait justement dire -- non sans une légitime fierté -- à la fin de l'exercice 1921 : « si la diminution des affaires d'importation et d'exportation qui constituent l'élément essentiel d'activité de notre siège a empêché d'apprécier dans toute son ampleur le résultat de l'effort fourni, la marche régulière des opérations, en des circonstances aussi anormales vous a apporté une nouvelle preuve de la valeur de nos méthodes ».

Pour l'importation des marchandises sud-américaines en France, elle accorde, dans ses succursales, des facilités aux producteurs étrangers, en général sous forme de crédits documentaires. Les expéditeurs de blé, de sucre et de café du Brésil sont naturellement ses principaux clients; ils apportent à la Banque les traites tirées sur leurs acheteurs français, accompagnées des connaissements, la Banque leur escompte alors ce papier pour une durée qui ne dépasse généralement pas la durée du voyage. Il est en effet inutile d'envisager un délai plus long car, lorsque la marchandise est arrivée en France, l'opération change

de forme et le crédit documentaire devient, jusqu'à la vente des produits, un warrant ou une avance sur marchandises.

Les importateurs étrangers peuvent également bénéficier de crédits d'acceptation que la Banque leur ouvre, utilisables en France. Il arrive en effet souvent que le producteur brésilien hésite à envoyer en France des denrées à un commissionnaire qu'il ne connaît pas et dont il peut craindre de n'être pas payé. La Banque qui, elle, connaît les deux parties, consent à accepter, jusqu'au montant du crédit ouvert, les traites que l'exportateur tirera en contre valeur de ses marchandises : muni d'une semblable garantie, et désormais rassuré sur le sort de sa créance, le Brésilien ne tarde pas davantage à faire ses expéditions.

Si les succursales apportent ainsi aux négociants étrangers de larges facilités pour leurs exportations en France, le siège de Paris a de très importantes relations avec ceux de nos commerçants qui veulent écouler leurs produits en Amérique du Sud. La Banque traite des affaires très importantes sur les tissus, les soieries, les draps du Nord et d'Elbœuf; et tout le commerce de luxe est certain de trouver en elle un auxiliaire précieux pour l'exportation des liqueurs, vins fins, articles de mode de toute sorte, etc.

Son aide se manifeste de deux manières : tout d'abord elle *escompte* les traites qui lui sont présentées, et cela jusqu'à 120 jours de vue : ce qui fait, il ne faut pas l'oublier, un crédit de six mois en réduisant les délais au minimum. Il faut en effet compter un mois pour l'aller de la traite, et un mois pour le retour de l'argent qui s'a-

joutent aux 120 jours; encore faut-il que le client accepte tout de suite l'effet, qu'il ne réclame pas des délais pour vérifier la marchandise, que celle-ci parvienne en parfait état, sinon des retards de quinze jours à trois semaines viennent s'ajouter aux délais prévus. Les traites ainsi escomptées sont toujours documentaires, la banque trouvant dans la possession des connaissements sa garantie du paiement de l'acheteur; mais il arrive souvent, pour les très bonnes maisons, que la banque se contente de la production d'un seul des exemplaires du connaissement (1) : c'est qu'elle ne veut alors que vérifier la réalité de la vente et s'assurer de la commercialité de la traite : elle laisse ainsi aux correspondants toute liberté pour disposer de la marchandise.

La Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud apporte encore son concours à nos exportateurs en leur accordant des *avances*. Ces avances sont consenties simplement sur la production des factures et s'élèvent de 60 à 80 0/0 de leur montant suivant les pays, le client et la nature des marchandises. Les exportateurs reçoivent ces avances sur un crédit global qui leur est ouvert et qui se reconstitue au fur et à mesure de leurs rentrées de fonds; c'est véritablement un « revolving credit » que la Banque ne dénonce que dans des cas exceptionnels.

On se rend facilement compte par ces brefs détails des sommes considérables qui sont nécessairement immobilisées pendant de longs mois; aussi la banque Française et Ita-

(1) Au lieu de les exiger tous, ce qui est sa seule garantie puisque le capitaine du navire est déchargé par la remise d'une seule copie.

lienne attire-t-elle, non sans raison, l'attention sur ses 28.600.000 frs. passés de réserves; car il est bien évident que l'argent provenant des dépôts ne peut-être investi dans de telles opérations et que la Banque doit y pourvoir par ses ressources particulières. Cette sage ligne de conduite était du reste mise en relief dans le rapport à l'Assemblée de 1921 : « Ces opérations qui représentent une immobilisation pour plusieurs mois sont naturellement faites avec les capitaux propres de la Banque, à l'exclusion de toute ressource provenant des dépôts ».

La banque vient encore en aide aux exportateurs en prenant en consignment des objets de valeur élevée dont il serait hasardeux d'envoyer des échantillons et que, cependant, le client n'achète généralement qu'après avoir vus. Ce cas se produit, par exemple, pour des compteurs: il est très rare d'acheter des appareils de ce genre sans les avoir examinés ou même essayés; mais, d'autre part, le fabricant français hésite vivement à envoyer au loin un de ses modèles, pouvant légitimement craindre qu'il ne revienne pas. Alors la Banque se charge de l'opération: le fabricant lui remet l'appareil qu'elle adresse à sa succursale; là, le client éventuel vient le voir, et même il peut obtenir de l'emporter pour l'essayer un jour ou deux, car l'agent de la banque qui connaît l'acheteur est toujours bien sûr de pouvoir le retrouver facilement en cas de besoin. Ces modalités d'affaires rendent, on le conçoit, de grands services pour les relations avec les pays lointains, aussi la Banque Française les développe-t-elle non seulement en Amérique du Sud mais aussi en Extrême-Orient.

Pour mener à bien ces opérations, il ne faut pas oublier que la Banque possède une documentation considérable, fruit de longues années d'efforts. Son siège de Paris possède un fichier d'une dizaine de milliers de noms de clients étrangers et elle met gratuitement à la disposition de nos négociants les renseignements qu'elle a pu réunir pour les seconder dans leurs recherches de débouchés et de correspondants.

Elle publie également régulièrement une « Liste de Départ des courriers pour les Pays d'Outre-Mer » dont l'utilité est grande pour les exportateurs, ainsi qu'un Bulletin mensuel qui donne sur les marchés de France, d'Italie et d'Amérique du Sud, des renseignements extrêmement précis et vivants : tenus strictement à jour, ils peuvent fournir aux négociants un guide extrêmement efficace pour la conclusion de leurs affaires.

Opérant aussi dans l'Amérique du Sud, le groupe de la *Banque Française du Rio de la Plata*, à Buenos-Ayres, et de la *Banque Française et Argentine*, à Paris, entretient d'importantes relations avec nos négociants importateurs et exportateurs. Cette dualité d'établissements la met en bonne posture pour être aussi efficacement présente en France qu'en Amérique et remplace le système de succursales tel qu'il existe par exemple à la Banque Française et Italienne.

La Banque Française du Rio de la Plata ne possède que quatre maisons : le siège de Buenos-Ayres et trois succursales : Rosario de Santa-Fé, Bahia Blanco, Chivilcoy. Ses agences étaient, avant 1914, beaucoup plus nombreuses ;

mais, lors de sa réouverture après les pénibles épreuves qu'elle a traversées à cette époque, elle a jugé inutile de reprendre les affaires dans certains de ces bureaux qui n'avaient du reste été créés que pour faire plaisir à quelques clients locaux, et ses quatre sièges actuels sont amplement suffisants à la satisfaction complète des opérations commerciales qui peuvent être envisagées.

Les deux établissements traitent en faveur de nos négociants des opérations nombreuses, ainsi qu'en témoignent leurs rapports. C'est en 1919 que la Banque Argentine et Française a créé à son bilan le poste « acceptations », qui, dès la première année, figure pour 1.894.412 francs. « Il s'agit en l'espèce, disait le Rapport du Conseil d'Administration, de crédits ouverts par notre Banque en République Argentine à d'excellentes maisons d'importation de marchandises en France ».

En 1920, malgré la crise, la Banque s'est appliquée à développer ses relations avec des groupes puissants de correspondants étrangers pour lui permettre d'apporter une aide plus efficace au commerce extérieur. Elle a tenu d'autre part à se mettre tout à fait au milieu de sa clientèle et, à cet effet, a ouvert une agence rue d'Hauteville, qui est très appréciée des importateurs et des exportateurs, ainsi qu'en témoignent les résultats obtenus dès la première année. Ses opérations commerciales ont pris un bel essor : elle a augmenté ses facilités d'escompte ; et ses acceptations et avances sur encaissements d'effets, portées pour 3.470.607,96 frs. au bilan de l'exercice 1919, se sont élevées à 14.747.774,17 frs. en 1920.

Suivant l'exemple des banques d'outre-mer allemandes,

la Banque Française et d'Argentine consent à aider même des maisons ayant peu de capitaux, lorsque l'honorabilité et les capacités de leur direction sont un sûr garant de leur solvabilité.

L'exportateur français peut obtenir chez elle des avances de 50 à 80 0/0 sur ses traites remises à l'encaissement; dans ce cas, la Banque ne conserve pas les documents, mais elle fait signer au négociant une lettre de garantie selon laquelle le montant des versements sera affecté par privilège au remboursement des avances.

D'autre part elle escompte largement les traites libres ou documentaires : dans ce dernier cas, elle conserve généralement les connaissements en garantie; mais son portefeuille d'effets libres est également important car, tout en ne se départissant pas d'une très grande prudence, elle escompte cette sorte de papier même à des maisons qui ne sont pas de tout premier ordre.

Ces modalités favorisent l'exportateur en lui accordant des crédits; mais d'autres opérations peuvent intervenir qui développent les ventes à l'étranger, et cette fois par des facilités de crédit à l'importateur. Ainsi, certains exportateurs dont les produits sont très demandés dans le monde entier, — tels que, par exemple un fabricant de vermouth —, ont des exigences très sévères : elle demande le paiement en France au moment de l'embarquement de la marchandise. L'acheteur argentin qui ne recevra la liqueur que dans un mois et ne l'aura peut-être revendue que dans six, demande alors à la Banque Française du Rio de la Plata une lettre de crédit sur Paris; muni de cette lettre, l'importateur pourra tirer, jusqu'à concurrence de son

montant, des traites sur la Banque Argentine et Française pour le paiement de ses commandes.

Pour certains importateurs qui sont des maisons de tout premier ordre, la Banque Argentine et Française les autorise à entrer directement en relations avec elle, sans avoir besoin de se faire, en quelque sorte, « présenter » par le siège de Buenos-Ayres. La banque consent alors à payer directement leurs marchandises au fabricant français. Pour cela, elle ouvre aux négociants argentins des crédits à Paris, soit en blanc, soit documentaires, qui sont de véritables « revolving credits » : les conditions du renouvellement étant, du reste, déterminées, dans chaque cas, par la lettre d'ouverture du crédit : ce sont généralement, ou bien la remise en vigueur automatique de la partie utilisée sur avis télégraphique de versement adressé par la Banque du Rio, ou bien remise en vigueur d'une somme déterminée donnée par un avis spécial.

Grâce à la parfaite organisation de ses services, le groupe de ces deux banques réalise des opérations très considérables qui ont une influence heureuse sur nos relations commerciales avec l'Amérique du Sud, l'Argentine en particulier. A l'importation en France, elle traite tous les produits agricoles en provenance de ces pays : laine, céréales, cuirs, beurre...

A l'exportation, ses affaires s'étendent sur toutes les marchandises qui peuvent être expédiées par nos fabricants : les articles de mode tiennent la première place ; l'horlogerie, les comestibles (conserves de viande et de poissons, liqueurs, champagne, etc.) ; pour nos vins ordinaires qui faisaient l'objet d'un très important trafic avant

la guerre, l'exportation en est maintenant très réduite : cela tient, d'une part à l'élévation des prix en France, d'autre part, à ce que les expéditions ayant dû en être à peu près arrêtées pendant la guerre par suite du manque de fret, les Argentins ont accru leur production et considérablement perfectionné leurs méthodes de fabrication si bien qu'ils peuvent maintenant se procurer dans leur pays du vin très buvable.

Enfin signalons en terminant — et cela fera ressortir mieux que tout autre détail le caractère de profonde loyauté et de scrupuleuse honnêteté que l'on se plaît à reconnaître à la Banque Argentine et Française — le rôle important joué pendant la guerre par cet établissement pour le paiement des achats du ravitaillement : c'est à elle que l'Etat s'est adressé pour obtenir les crédits nécessaires, et d'autre part, l'exactitude et le soin de ses services était si prisé que c'est par son intermédiaire que la Banque de France opérait le recouvrement de ses traites.

Jusqu'au début de 1922, il fallait encore citer, parmi les établissements qui participaient à l'expansion de notre commerce en Amérique latine, la *Banque Française pour le Brésil* au capital de 30.000.000 et dans laquelle le Comptoir d'Escompte avait une importante participation. Établie en France à Paris, Lyon et Marseille, elle possédait des succursales au Brésil à Rio de Janeiro, Sao-Paulo, Santos. Elle faisait très largement toutes les opérations de crédit relatives à des transactions commerciales en Amérique du Sud : avances de fonds sur papier sud-américain, ouverture de crédits documentaires, crédits à long terme

pour l'exportation, crédits d'acceptation. Elle avait également un service fort bien organisé pour l'encaissement des traites libres ou documentaires sur l'Amérique du Sud, et qui évitait à ceux de nos négociants qui y avaient recours, le « regard » des banques allemandes ou anglaises. Elle possédait également sur ces pays une liste de renseignements commerciaux fort précise et tenue parfaitement à jour.

Malheureusement la crise économique et la baisse soudaine des cours de nombreuses marchandises, pour la vente desquelles elle avait consenti d'importants crédits, la touchèrent durement; et malgré un essai de renfloement tenté par la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur elle a dû demander un règlement transactionnel.

En Orient, la *Banque Française d'Egypte* rend des services importants à nos importateurs et à nos exportateurs. Elle a un département commercial très complet, qui lui permet d'encaisser les créances à peu de frais et d'obtenir très rapidement les renseignements nécessaires à l'octroi des crédits.

La *Banque d'Athènes* qui est un établissement de crédit français contrôlé par l'Union Parisienne, avait un mouvement très actif d'avances sur connaissements et marchandises; d'autre part, le poste de son bilan « escomptes et avances sur effets » avait passé de 22.038.000 drachmes en 1919 à 25.027.000 drachmes en 1920. Mais la crise économique qui commençait, et qui devait, pour la Banque,

se continuer par la crise grecque, l'a incitée à restreindre à partir de 1921, ses facilités au commerce extérieur.

De création toute récente, la *Banque Franco-Polonaise*, fondée par la Banque de Paris et des Pays-Bas prétend s'être intéressée aux opérations de nos exportateurs en Pologne : « Par suite de la crise, les pays détenteurs de marchandises devaient chercher au dehors des débouchés de façon à déverser leur trop-plein, et la France, en particulier, s'efforçait d'écouler ses marchandises dans les pays amis et de préférence en Pologne, pays où la production se trouvait ralentie par les circonstances. Nous nous sommes efforcés de suivre avec la plus grande attention ce courant d'affaires en nous appliquant à donner tous nos soins au point de vue financier aux opérations auxquelles il pouvait donner lieu. » Mais, au bilan qui suit ce rapport, le poste « acceptations », le seul qui puisse comprendre les affaires commerciales, ne figure que pour 1.000.000 pour un capital de 10.000.000, alors que l'on admet que le montant des acceptations peut sans danger être égal à celui du capital et qu'en Angleterre et en Allemagne, il atteint 140 et 170 0/0 ; l'influence de la Banque sur nos transactions avec l'est de l'Europe ne doit donc avoir été aussi importante qu'elle se l'imagine.

Beaucoup plus intéressante à notre point de vue est la jeune *Banque des Pays du Sud*, en laquelle nous trouvons une banque exclusivement commerciale, et qui est donc appelée au fur et à mesure que ses affaires se développeront à jouer un rôle important dans les relations du com-

merce français avec l'Europe méridionale et orientale.

Possédant des agences à Londres, New-York, Milan, Belgrade et Zagreb, elle est aussi largement représentée en Roumanie et en Bulgarie.

Mais son activité la plus importante se déploie à l'occasion des transactions avec la Serbie; elle s'efforce de mettre en rapport les producteurs français et serbes et facilite leurs échanges en servant d'intermédiaire connu des deux parties.

Ses exportations de France portent exclusivement sur les textiles : cotonnades, soieries; qu'elle échange en Serbie contre des produits agricoles, faisant venir pour les Halles de Paris des cargaisons importantes d'œufs, de pruneaux, etc. De même sa succursale de Londres envoie des tissus et des draps dans l'Europe de l'Est.

Néanmoins, dans les circonstances actuelles, il ne faut pas douter que ces opérations ne soient très difficiles et le rapport du Conseil d'administration sur l'exercice 1921 ne donne qu'un écho atténué de ces difficultés lorsqu'il dit : « Nous nous sommes efforcés d'étudier les possibilités d'échanges commerciaux entre les différents pays où nous avons des filiales et des correspondants, mais le déséquilibre et l'incertitude des changes opposent à la reprise normale des relations d'affaires entre peuples, des entraves multiples; nous avons cependant intéressé notre clientèle à nos initiatives en lui facilitant, par des avances consenties, différentes affaires d'exportation avec la Serbie, la Turquie et les Provinces Baltes. » La puissance d'achat très restreinte de ces monnaies sur le marché mondial est certainement la raison qui entrave le plus les relations

commerciales, surtout qu'elle entraîne la mise en œuvre par les Etats de nombreuses mesures douanières et financières ayant pour but de décourager les importations : chacun de ces pays s'enferme dans un protectionnisme étroit, et l'on sent un désir profond d'interdire, si on le pouvait, toute importation ; non seulement les formalités sont innombrables et compliquées à l'entrée des marchandises, mais encore les règlements varient continuellement et brusquement, sans accorder de délai pour la mise en vigueur. Si bien que des marchandises parties de France sous un certain régime se trouvent parfois arrêtées à la frontière roumaine, parce que, les règlements ayant été modifiés pendant le trajet, les déclarations en douane ne sont plus conformes au modèle exigé ou que les droits n'ont pas été correctement acquittés : d'où retards dans les livraisons et frais supplémentaires. D'autre part, les tirages se font à trois mois de date, ce qui serait raisonnable, mais il faut malheureusement toujours compter sur un ou deux renouvellements, de sorte qu'en réalité, l'exportateur français n'est jamais sûr du moment où rentrera son argent. Quant à l'importation des produits nationaux en France, l'on est bien obligé de dire qu'elle se trouve parfois gênée par les tendances des négociants de ces pays neufs qui n'ont pas encore derrière eux les longues traditions de scrupuleuse exactitude, comme il est de règle dans la Vieille Europe, où la parole commerciale donnée n'est jamais retirée. Ainsi, il arrive que des exportateurs fassent des difficultés à la livraison d'un marché lorsque, par suite de variations monétaires, l'importateur français se trouverait réaliser des bénéfices supplémentaires, bien

que ces fluctuations de change n'aient pas encore retenti sur le marché local et que le prix de revient du producteur n'en ait pas été affecté.

Dans ces conditions l'on comprend que les bénéfices de la Banque ne soient encore que très modestes (1), mais l'on doit d'autant plus remarquer les efforts de telles maisons qui n'hésitent pas à entreprendre avec autant de courage que de prudence ces opérations si dangereuses à l'heure actuelle.

Quant à la *Banque Transatlantique*, elle s'occupe assez activement des opérations qui se lient au commerce d'exportation, surtout d'outre-mer. A ce titre, elle pratique d'une façon courante les opérations d'encaissement, l'escompte des effets sur l'étranger et les avances sur effets documentaires. Elle a des agents, des représentants ou des correspondants à peu près sur toutes les places étrangères. Mais cet établissement traite tellement d'affaires de sortes différentes que nos négociants ne peuvent compter y trouver l'organisation spécialisée qui est seule réellement idoine à leur fournir l'appui qu'ils réclament.

Nous ne mentionnerons ici que pour mémoire le *Crédit Franco-Marocain du Commerce Extérieur* et la *Banque Française des Pays d'Orient*, nous réservant d'en parler lorsque nous étudierons les manifestations de l'activité de la *Banque Nationale Française du Commerce Extérieur*, qui a fondé ces deux sociétés.

(1) Le bilan de l'exercice 1921 se balançait au passif par un compte de profits et pertes de 34.000 frs.

Enfin, en Extrême-Orient, il faut citer l'activité de la *Banque Franco-Japonaise*, fondée il y a une dizaine d'années et contrôlée par la Société Générale. Une de ses premières opérations fut de placer en 1912 en France des commandes très importantes de matériel militaire et naval qui devaient en grande partie renouveler l'armement nippon. Depuis la guerre, elle a fortement développé ses opérations commerciales, soutenue par une politique qui tend à favoriser les échanges commerciaux entre la France et le Japon. Le bilan de l'exercice 1920 reflète la situation favorable qui en découle malgré l'acuité de la crise qui est née au Japon même, et les bénéfices ont permis de constituer pour toutes les créances paraissant douteuses des provisions, soit totales, soit partielles qui sont susceptibles de mettre la banque à l'abri de surprises éventuelles.

Ce n'est pas parce que des faits relativement récents ont compromis son existence, qu'il faut oublier les services immenses rendus à notre expansion commerciale en Extrême-Orient par la *Banque Industrielle de Chine*. Elle a été pendant de longues années le champion de notre commerce et de notre industrie en Asie : c'était la « banque d'exportation née ». Avec une connaissance absolue du métier elle avait organisé un service commercial d'une rare tenue et d'une admirable activité. Elle avait absolument compris que ce n'était pas « ici » mais « là-bas » que devait se faire le crédit au commerce extérieur. Pour cela elle s'était adjoint en Chine des « compradores » (1)

(1) Le « comprador » est en Chine le représentant d'une corporation de métier ; il est le délégué de tous les commerçants

de toutes les corporations : lorsque la banque recevait de France une demande de crédits pour des expéditions à un « Li-Fou », elle demandait au comprador s'il consentirait à garantir sa créance sur ce négociant : si oui, la Banque pouvait être tranquille, et s'engager à fond ; si non, c'est que Li-Fou était un client dangereux, et elle refusait tout crédit, en invitant le négociant français à s'abstenir de son envoi.

Elle n'a pu malheureusement surmonter la crise qui l'avait durement atteinte et elle a dû cesser ses opérations du moins provisoirement.

Il y a bien encore quelques autres banques françaises qui, par leur situation à l'étranger, seraient tout à fait à même d'apporter une aide efficace à notre commerce : l'on doit constater qu'elles s'y intéressent fort peu. La *Banque des Pays du Nord*, que son importance aurait pu tout spécialement inciter à ces opérations, est devenue un véritable établissement de crédit, et elle mettait, au contraire, en relief dans son rapport sur l'exercice 1920, comme preuve de la sagesse et de la prudence de sa politique, le chiffre infime de ses opérations commerciales.

Bien que ce ne soit pas à proprement parler une banque, nous ne pouvons omettre, en terminant cette revue des établissements qui s'efforcent de développer notre commerce à l'étranger de rappeler le rôle prépondérant que joue dans toute l'Europe Centrale, où elle a une agence à Belgrade, la *Compagnie Commerciale d'Orient*. Cette société

ou industriels du groupe, il agit en leur nom, et, financièrement, répond d'eux,

a été constituée en 1919 par l'Union Parisienne, la Banque Impériale Ottomane, la Banque Franco-Serbe, la Banque de Salonique, la Compagnie des Messageries Maritimes, Fraissinet et Cie et la Société Financière d'Orient.

Son but essentiel est le développement des relations commerciales entre la France et les autres pays, spécialement les pays d'Orient : non seulement, elle fait toutes les opérations de crédit, de commission, d'achat et de vente de marchandises (objets bruts ou manufacturés) destinées à faciliter le commerce français d'importation et d'exportation, mais encore elle représente là-bas toutes les maisons, sociétés, marques de fabrique, firmes ou dénominations industrielles et commerciales qui veulent bien, moyennant une très légère rétribution, la charger de leurs intérêts.

Le réseau très important de ses agences, succursales, représentants, et celui de ses établissements fondateurs et intéressés, lui permet de faciliter les rapports entre acheteurs et producteurs français et étrangers : elle a même organisé son agence de Belgrade tout à fait sur le type des maisons d'exportation allemandes qui, nous l'avons vu, obtiennent de si magnifiques résultats. Elle a tenu par là à se rapprocher tout à fait des clients en mettant à leur disposition une grande salle d'exposition des produits français où l'acheteur, bien mieux que d'après un catalogue, peut faire son choix. Elle y présente également des marchandises qui lui sont envoyées en consignation et qu'elle se charge de vendre aux meilleures conditions.

Si nous avons ainsi insisté sur le rôle de cette Compa-

gnie Commerciale d'Orient, bien qu'elle n'ait pas les caractères d'un établissement financier, c'est qu'il nous semble que c'est dans son organisation que se trouve la véritable formule du développement de notre commerce extérieur. Placée au centre des clients, dont elle connaît parfaitement, non seulement la capacité de crédit et la valeur, mais aussi les besoins, les coutumes et les goûts, elle met directement à leur portée tous les produits de l'industrie française : elle les attire vers nos marchandises et, par les facilités d'approvisionnement et de paiement qu'elle leur offre, les incite à la dépense. On ne peut mieux comparer son rôle vis-à-vis des populations de l'Europe Orientale qu'à celui des grands magasins vis-à-vis des foules des villes, et il est tout à fait regrettable que, au lieu de créer d'impuissantes banques du commerce extérieur, l'on n'ait pas développé et multiplié à l'étranger, dans les autres parties du monde, de semblables sociétés qui procureraient à nos négociants de larges débouchés.

L'on voit, par les détails qui précèdent, qu'il est tout à fait exagéré, et même inexact, de prétendre que nos commerçants sont réduits à leurs propres forces pour leurs transactions avec les pays d'outre-mer; et que les banques ne leur consentent aucune facilité spéciale à ces opérations.

Ce qui est vrai, c'est que toutes les maisons ne s'en occupent pas; mais, peut-on en faire un reproche aux Etablissements de Crédit qui doivent s'efforcer de maintenir constamment la liquidité de leur actif; ou aux banques d'affaires dont le rôle important n'est pas inutile dans d'autres directions? C'est aux importateurs et aux expor-

tateurs de savoir s'adresser à la bonne porte et cette recherche n'est pas difficile, car les banques prêtes à leur accorder leur appui ne manquent véritablement pas et ne se cachent pas.

Il faut remarquer cependant que, dans aucune, l'on ne consent aux commerçants les crédits de un, deux ans, ou même davantage, que nous avons vu pratiquer par les banques allemandes. Les termes les plus longs sont à six ou neuf mois, généralement à six; ces facilités sont, du reste, très suffisantes pour les besoins normaux du commerce, car ils permettent largement d'attendre le retour de l'argent. Et, dans des conditions anormales, de plus longs crédits sont extrêmement dangereux, car ils mettent l'exportateur à la merci d'un engorgement du marché étranger.

Dans tous les cas, les très longs crédits pratiqués par les banques allemandes apparaissent à nos établissements très périlleux, et cela surtout pour l'exportateur, — et d'un caractère anti-économique. L'exportateur incité par ces facilités à toujours expédier, ne se modère plus: il envoie indéfiniment ses marchandises sans se préoccuper des possibilités de débouchés. Ayant des stocks considérables au loin, il devient le jouet de l'importateur qui se sait libre de fixer alors le cours des marchandises ou leurs conditions d'écoulement. le négociant français ne pouvant faire revenir ses produits dont le prix de transport aurait alors souvent dépassé celui de la marchandise elle-même.

Les délais accordés par les banques allemandes apparaissent plutôt comme un des éléments de l'impérialisme

germanique, cherchant à s'emparer des marchés mondiaux, sans s'occuper des pertes, parfois considérables, qui en sont résultées, étant sûres que la Wilhelmstrasse les dédommagera vite sur ses fonds de propagande; en réalité nos établissements bancaires d'outre-mer sont plus soucieux, quoi qu'il puisse en paraître, du succès véritable des affaires de nos négociants, lorsqu'ils réduisent à des délais raisonnables les ouvertures de leurs crédits.

Les Banques Coloniales

Les banques coloniales sont gênées pour apporter une aide efficace à notre commerce extérieur par ce fait que la plupart d'entre elles sont des banques d'émission qui se procurent des capitaux sous forme de billets au porteur et de dépôts à vue. De plus, pour les établissements d'Extrême-Orient le taux du change extrêmement variable complique encore leurs affaires.

Il en résulte que leurs opérations sont surtout des prêts à court ou moyen terme sur récoltes aux agriculteurs indigènes et aux colons, et des participations dans les sociétés industrielles qui viennent exploiter le pays. Pour le commerce extérieur, leur aide n'est qu'indirecte et ne résulte que des facilités ainsi accordées aux exploitations agricoles et aux industries qui deviennent par leur développement un débouché pour les produits européens.

Cependant aux termes de leurs statuts organiques, les banques coloniales sont autorisées à escompter ou à acheter des traites, ou des billets directs ou à ordre, sur la métropole ou sur l'étranger, portant la signature de deux per-

sonnes au moins notoirement solvables. L'une des signatures peut être remplacée par un connaissance avec affectation spéciale de la marchandise ou par une déclaration anticipée d'acceptation, envoyée par le tiré à la Banque. L'échéance des effets ne doit pas dépasser quatre-vingt-dix jours de vue ou avoir plus de cent vingt jours si l'échéance est déterminée.

D'autre part, en dehors des banques de l'Indo-Chine et de l'Afrique Occidentale, qui opèrent dans des pays où l'état économique est assez avancé et qui, en tout cas, offrent de nombreuses sortes de productions, nos quatre autres banques coloniales, établies dans les « vieilles colonies » : Banque de la Martinique, Banque de la Guadeloupe, Banque de la Réunion, Banque de la Guyane, se trouvent aux prises, dans ces pays exclusivement sucriers avec toutes les difficultés inhérentes au régime monocultural.

Aussi ne font-elles guère de crédit à l'exportation pour les produits locaux que sous forme d'ouvertures de crédit en compte courant : le taux en était à la Banque de la Martinique avant la guerre de 6 0/0 pour les marchandises d'exportation, de 8 0/0 pour les marchandises d'importation. Pour se libérer des avances ainsi consenties, les planteurs remettent à la banque les traites documentaires qu'ils tirent sur leurs acheteurs de France. Ces négociations se faisaient de 0,25 à 0,75 de déprime et en 1910-11 la Banque de la Martinique avait ainsi négocié pour 8.825.317 francs de papier (1).

(1) Mingot, *La question des Banques Coloniales* ; Angers 1912.

Quant à la Banque de la Guyane, elle fait surtout le commerce de l'or qui lui avait, du reste, donné jusqu'à la guerre plus de déboires que de profits.

Enfin, une dernière raison entrave encore l'action des quatre vieilles banques en faveur du commerce extérieur : c'est qu'elles ont leur siège social dans la colonie et ne sont représentées à Paris que par l'intermédiaire de l'Agence Centrale. Or cet organisme est avant tout administratif et a un but de contrôle et de surveillance : l'agent central est un fonctionnaire alors qu'il faudrait un homme d'affaires cherchant à satisfaire et à développer la clientèle métropolitaine des banques coloniales. « Il pourrait faire à Paris des opérations d'escompte et d'avances sur papier documentaire pour le compte des banques et réduire à néant le grief des exportateurs métropolitains qui ne trouvent pas assez grandes les facilités de faire argent de leur papier sur les colonies. » (1) Mais actuellement les banques sont obligées de passer par l'intermédiaire d'une autre banque, en l'espèce le Comptoir d'Escompte, pour leur servir de correspondant en Europe.

La Banque de l'Indo-Chine et la Banque de l'Afrique Occidentale bénéficient d'une situation beaucoup plus favorable ayant leur siège social à Paris. Elles peuvent ainsi se mettre directement en rapports avec le négociant européen, et c'est une grande facilité pour leurs opérations : car, s'il est indispensable à une banque du commerce extérieur d'avoir de nombreuses attaches outre-mer, il ne faut pas pousser cette considération jusqu'à ne plus avoir de représentant en France, comme il arrive aux quatre

(1) Mingot, op. cit., p. 203.

banques dont nous parlons. Il importe que la banque soit aux deux points où elle peut influencer sur les transactions et en profiter : chez le producteur et chez l'acheteur.

Le système de la Banque d'Indo-Chine et de la Banque de l'Afrique Occidentale réalise au plus haut point cette conception : présentes à la fois outre-mer et en France, elles arrivent à permettre le paiement direct des denrées coloniales par les produits manufacturés expédiés d'Europe et vice-versa.

N'ayant d'autre intermédiaire entre la Colonie et le négociant français que l'administration centrale même de la banque, elles en retireront un maximum d'indépendance. D'autre part, ces banques fonctionnant dans plusieurs pays étrangers les uns aux autres, et étant chargées d'y faciliter l'expansion de nos intérêts économiques, il peut leur être utile d'avoir leur siège social à proximité des pouvoirs publics. Enfin, cette organisation assure à la banque une sécurité plus grande en la soustrayant aux influences locales qui peuvent être dangereuses : « On a vu dans les anciennes banques coloniales les directeurs et les administrateurs être entraînés dans des opérations hasardeuses et susceptibles de compromettre la sécurité de l'établissement qu'ils dirigeaient, uniquement pour avoir écouté avec trop de confiance des habitants notables de la colonie ou des représentants des pouvoirs publics avec lesquels ils se trouvaient en relations quotidiennes. » (1). L'administration centrale, en concentrant à Paris la direction des affaires, supprime ces inconvénients, et elle n'a

(1) David, *Etude sur la Banque de l'Indo-Chine* : Paris, A. Michel, 1909, p. 42.

qu'à donner aux agents d'outre-mer une latitude suffisante pour les affaires de moyenne importance, pour qu'ils puissent mettre utilement et sans danger la banque au service des commerçants locaux.

Grâce à cette organisation, la *Banque de l'Indo-Chine* est en mesure de procurer à notre commerce extérieur et à celui de nos possessions d'Extrême-Orient un appui efficace. Elle n'y manque pas et nous sommes heureux de pouvoir constater en elle un établissement dont l'activité et les résultats profitables peuvent être comparés sans crainte à ceux des plus importantes « colonial banks ». Elle a fondé de nombreuses agences et succursales dans tous les pays d'Extrême-Orient, y compris dans les possessions anglaises (1) :

En Cochinchine : à Saïgon.

Au Tonkin : à Haïphong et à Hanoï.

Au Cambodge : à Pnom Penh et à Battambang.

En Annam : à Tourane.

Aux Indes Françaises : à Pondichéry.

En Nouvelle-Calédonie : à Nouméa.

A Tahiti : à Papeete.

Aux Somalis : à Djibouti.

En Chine : à Canton, Hankéou, Hong-Kong, Monghi,
Pékin, Shangaï, Tien-Tsin.

Au Siam : à Bangkok.

Dans les Straits Settlements : à Singapore.

(1) Nous déplorons assez souvent la pénétration des banques britanniques en France pour pouvoir souligner avec fierté cette expansion d'un de nos établissements sur un territoire britannique.

Les rapports du Conseil d'administration à l'Assemblée générale des actionnaires signalent chaque année l'importance de ses opérations commerciales, et, bien que la crise économique se soit fait particulièrement sentir en 1920 dans les pays où elle travaille, elle a repris dès 1921 d'importantes transactions pour développer les relations de ces contrées entre elles et avec l'Europe.

Déjà, pour l'exercice 1919, le Conseil d'administration pouvait rendre compte que « nous avons, comme d'habitude, participé au mouvement d'affaires et prêté notre concours le plus large au commerce local en lui consentant des avances nécessaires aux achats de riz et en négociant ses remises documentaires sur l'extérieur.

« Au point de vue commercial, les trois agences de l'Inde ont donné des résultats satisfaisants : les affaires d'arachides faites avec Marseille ont été particulièrement fructueuses en raison des prix extraordinairement élevés atteints par les oléagineux. D'autre part, les filatures de toile bleue ont maintenu leur courant avec Bordeaux pour le Sénégal, ainsi qu'avec l'Indo-Chine et Madagascar. »

L'année 1920 fut une période extrêmement difficile par suite de la crise économique et des brusques soubresauts des changes : la Banque de l'Indo-Chine dut, pour faire face à l'orage, resserrer nettement ses crédits et se renfermer dans une prudente expectative.

Mais, dès les premières perspectives favorables, elle reprit sans hésiter son action profitable et féconde dont les heureux résultats compensèrent un peu, auprès des populations extrême-orientales, l'impression profonde qui

leur était causée par le naufrage de notre autre banque d'Asie.

Bien que l'année 1921 fût encore une année de liquidation, elle marque cependant des progrès intéressants sur la précédente et les opérations commerciales de la banque auraient, sans doute, retrouvé leur plein volume si la guerre civile chinoise ne les avait fortement paralysées. Cependant, à Canton, les demandes de soies, venues de l'étranger, ont repris heureusement une certaine importance. « Notre agence a pu effectuer ainsi de nombreux achats de papier documentaire qui ont donné lieu à des opérations de change fructueuses. C'est l'Amérique qui a été le principal acheteur, Lyon ne s'étant réapprovisionné qu'avec prudence, et au fur et à mesure de ses besoins. »

Au Siam, les exportations de riz ont repris en 1921 une grande activité grâce à une excellente récolte, de sorte que l'agence de la Banque de Bangkok a pu effectuer d'importants achats de remises documentaires, sur le Japon notamment.

Ainsi nous trouvons en Extrême-Orient, comme nous en avons rencontré sur les marchés sud-américains, des Etablissements Financiers Français qui peuvent sans danger supporter la comparaison avec les banques commerciales étrangères et qui apportent à notre expansion un appui intelligent et actif et font rayonner au loin le génie de notre pays.

*
* *

Oubliant la plupart du temps le rôle et même l'existence des banques d'outre-mer françaises dont nous venons de parler et ne songeant qu'aux établissements de crédit et parfois aux banques coloniales, un nombre considérable d'économistes, d'hommes politiques, de ministres, de fonctionnaires (consuls, administrateurs des colonies), et de chambres de commerce, ont, ainsi que nous l'avons rappelé, formulé d'amères critiques contre notre régime bancaire en matière de commerce extérieur; ils exposaient avec une violente indignation les réussites de nos concurrents anglais et allemands, les facilités qu'ils obtenaient de leurs banques, et le désintéressement que nos organes financiers montraient vis-à-vis de notre expansion à l'étranger.

Et ceux qui formulaient ces critiques donnaient comme preuve de la justesse de leurs attaques le développement des banques étrangères en France d'une part (1) et, d'autre part, les créations financières réalisées par certaines branches d'industrie pour procurer à leurs membres les facilités qui étaient nécessaires à leurs opérations.

Ce sont ces deux catégories d'établissements qu'il nous faut maintenant examiner.

(1) « L'établissement à Paris de plusieurs banques étrangères d'outre-mer, prouve mieux que tout autre argument, l'insuffisance des banques françaises à ce point de vue » Berrogain *op. cit.*, p. 92

Les Banques Étrangères

La première banque étrangère qui se soit installée en France semble avoir été la Banque Impériale Ottomane; admise dans l'Union Syndicale des Banquiers de Paris et de Province en 1892, elle avait été suivie, en 1897, par la London and River Plate Bank et la Banque Russo-Chinoise.

Depuis cette époque, le nombre des banques étrangères en France avait considérablement augmenté et s'élevait à dix-neuf au 2 août 1914; les circonstances de la guerre et particulièrement la chute du change français, en laissant entrevoir de gros bénéfices aux maisons étrangères qui auraient des agences sur notre place, précipitèrent encore ces installations à tel point que l'on pouvait compter au 31 décembre 1921 trente-cinq banques étrangères établies sur notre place et qui se répartissent comme suit :

<i>Nationalité</i>	<i>2 août 1914</i>	<i>31 décembre 1921</i>
Américaines	1	7
Britanniques	7	8
Belges	0	2
Espagnoles	2	2
Italiennes	1	3
Russes	4	5
Diverses	4	8
	19	35

BANQUES ÉTRANGÈRES EN FRANCE

au 31 Décembre 1921

Nationalité	Nationalité	Date d'établissement en France	Agences en France
Américaines ...	Bankers Trust Cy	Juin 1920	Paris
	Equitable Trust Cy	1910	Paris
	Farmers Loan and Trust Cy (repise au 1 ^r Janvier 1922 par le National City Bank of New-York)	1918	Paris
	Guaranty Trust Cy	Déc. 1916	Paris, Le Havre
	International Banking Corporation	Sept. 1919	Lyon
	Mercantile Bank of the Americas	1917	Paris (cesse ses opérations)
	Park Union Foreign Banking Corporation	1919	Paris
Britanniques ...	Anglo South American Bank	1912	Paris
	Banque Nationale de Québec	1905	Paris
	Cox and Co (France) ou Barclays Bank	1915	Paris, Bordeaux, Boulogne, Cannes, Le Havre, Lyon, Marseille, Menton, Monte-Carlo, Nice, Rouen, Alger, Oran
	Hong-Kong and Shanghai Banking Corporation	1910	Lyon
	Lloyd's and National Provincial Foreign Bank	1913	Paris, Biarritz, Bordeaux, Le Havre, Nice, Roubaix, St-Jean-de-Luz
	London and Brazilian Bank	1897	Paris
	London County Westminster and Parr's Foreign Bank	1914	Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nantes

Espagnoles	Banco de Bilbao	1890	Paris
	Banco Español de Crédito (a cédé à une Société française : la Banque Française et Espagnole)	1905	Paris
Italienne.....	Banco di Roma	1904	Paris, Lyon (1918) Paris, Marseille, Tunis Paris et toute la Côte d'Azur
	Banca Italiana di Sconto	1916	
	Banca Commerciale Italiana	1919	
Russes	Banque Internationale du Commerce de Pétrograd	1912	Paris
	Banque Russo-Asiatique (ancien. Banque Russo-Chinoise)	1897	Paris
	Banque Russe du Commerce et de l'Industrie	1911	Paris
	Banque Russe pour le Commerce Étranger	1904	Paris
	Banque de l'Union	1915	Paris
Belges.....	Banque Belge p. l'Étr	1920	Paris
	Banque Italo-Belge	1918	Paris
Polonaise.....	Banque pour le Commerce & l'Industrie à Varsovie	1921	Paris
Portugaise.....	Banco National Ultramarino	1919	Paris
Roumaine	Banco Marmorosh, Blank & Co	1919	Paris
Tchéco-Slovaque	Tschekoslovakische Ausland Bank ou "Bohemia"	1920	Paris
Autrichienne ...	Banque des Pays Autrichiens (devenue française en 1922 sous le nom de Banque des Pays de l'Europe Centrale)	1885	Paris
Turque	Banque Impérial Ottomane	1863	Paris, Marseille Tunis Paris
Argentine.....	Banco Español de Río de la Plata	1895	
Japonaise.....	Yokohama Specie Bank	1890	

Parmi celles qui réalisent les opérations commerciales les plus importantes, les banques anglaises semblent tenir le premier rang : l'Anglo South American Bank travaille largement sur notre place et favorise l'expansion française vers l'Amérique du Sud, de même que la London and River Plate Bank qui s'occupe spécialement d'affaires commerciales et qui jouit, parmi les exportateurs de notre pays, d'une clientèle nombreuse et fidèle. Quant à l'agence parisienne de la London Brazilian Bank, elle s'est particulièrement spécialisée dans les opérations avec nos exportateurs de produits chimiques. Pour les opérations vers le Proche-Orient, la Banco di Roma fait profiter sa clientèle commerciale française des succursales multiples qu'elle possède dans ces pays. Enfin, l'importance des relations que fait naître le commerce de la soierie a incité plusieurs banques établies en Extrême-Orient à créer des succursales à Lyon : telles sont l'International Banking Corporation dont l'installation au bord du Rhône a eu pour but d'y favoriser les exportations chinoises, et la Yokohama Special Bank qui s'est établie à Lyon pour faciliter le commerce de la soie avec cette ville.

L'on a voulu trouver la raison de cet envahissement dans l'insuffisance de l'aide que notre système bancaire national apportait à notre commerce et à notre industrie : les banques étrangères se seraient installées en France à l'appel de nos négociants impuissants à trouver auprès de leurs banques ordinaires les facilités qu'ils leur réclamaient.

C'est là, nous semble-t-il, une explication qui a peut-être pesé quelquefois sur la détermination d'une maison

étrangère qui décidait d'ouvrir une agence à Paris, mais qui est trop simpliste pour être vraie dans tous les cas. Avant la guerre, les établissements de crédit de l'extérieur ont été attirés chez nous par les causes mêmes favorisant le développement de toute l'industrie de la banque, notamment l'importance des disponibilités (1). Comme l'argent va toujours là où il est le mieux rémunéré, il s'établissait de pays à pays de grands courants de capitaux à la recherche de l'emploi à court terme le plus rémunérateur : aussi les banques s'efforçaient-elles d'établir leurs guichets sur plusieurs marchés différents pour mieux assurer de l'un à l'autre la transmission des disponibilités et pouvoir « profiter avec opportunité, par un simple jeu d'écritures, des possibilités de gain basées à la fois sur des différences de change et sur les écarts du taux de l'intérêt ». A cela, il faut ajouter que la large abondance de capitaux qui étaient généralement disponibles sur la place de Paris, attirait particulièrement les banques étrangères qui savaient y trouver les sommes nécessaires pour parer à des resserrements financiers dans leurs pays.

Enfin, l'on a voulu que ce soit tout spécialement pour financer notre commerce extérieur que les banques anglaises, américaines ou autres soient venues en France. Ce serait là un altruisme véritablement exagéré, dont on nous permettra de douter quelque peu. Il semble bien, en effet, que c'est plutôt à leur commerce national, qu'à l'expansion du nôtre, qu'elles ont songé lors de leur établissement en France, et l'on ne peut, du reste, trouver cette préoccu-

(1) Dufourcq - Lagelouse, op. cit., p. 77.

pation que très naturelle et légitime : « Les financements spéciaux d'importations ou d'exportations, par voie d'escompte ou d'acceptations, amènent par un processus naturel les banques qui s'y livrent à avoir des agents à elles sur les places avec lesquelles elles facilitent habituellement les transactions.

Le banquier transporteur de capitaux ou finançant des opérations de commerce extérieur, ressemble par certains côtés aux autres entrepreneurs de transports : s'il veut jouer un rôle international, il doit être présent dans les lieux où passent les grands courants du commerce de son pays. Nous avons pu, en effet, constater que les succursales des banques étrangères se trouvent en dehors de Paris sur nos marchés les plus importants ou dans nos ports. Quelques succursales rendent aussi des services analogues dans des centres de tourisme (1) ».

Pouvons-nous donc nous étonner, avec l'importance qu'ont prises les relations commerciales franco-américaines et franco-anglaises, de voir ces pays installer des succursales de leurs banques en France? C'est avant tout, il n'en faut pas douter, pour placer chez nous les produits de leur industrie nationale que ces établissements se sont fondés et nous croyons qu'il y a une véritable méconnaissance de leurs intentions à prétendre que c'est pour favoriser notre expansion économique qu'ils ont ouvert leurs guichets sur notre marché.

Quoi qu'il en soit, dit-on, elles fonctionnent maintenant sur notre place, en grand nombre, et avec des règles beau-

(1) Dufourcq-Lagelouse, op. cit., p. 80.

coup plus libérales que les banques françaises. Si bien que nos négociants lassés de ne pouvoir obtenir de leurs banques les crédits qu'ils souhaitent pour leurs opérations, se tournent vers les maisons étrangères qui, sans difficultés, enquêtes, ni attentes, les font bénéficier des plus larges facilités pour leurs transactions internationales. On a été jusqu'à déclarer que seuls ces établissements consentaient à financer notre commerce extérieur.

Cette opposition maintes fois tracée entre la perfection de la banque étrangère et l'incapacité de la banque française nous paraît très excessive. Il n'est pas douteux que souvent les maisons étrangères se montrent plus audacieuses et plus larges que nos banques dans l'octroi de leurs crédits : elles apportent dans la conclusion de leurs affaires un tempérament commercial qui n'est pas général en France : plusieurs, nettement orientées, par les services qu'elles rendent normalement à leur clientèle nationale, vers les seules opérations commerciales qu'elles traitent par grand nombre, ont plus de facilités qu'une banque française dont le service de crédit au commerce extérieur n'est qu'une branche, pour faire profiter leurs clients français de leur pratique et de leurs méthodes d'affaires : elles ont acquis une longue expérience qui leur permet sans plus de risques de réaliser des opérations, qui paraîtraient fort hasardeuses aux banquiers français.

Ces maisons ont certainement un esprit dit « plus commerçant » que la plupart de nos banques ; mais il faut reconnaître que cela ne leur réussit pas toujours et plusieurs des agences étrangères sur notre marché ont appris à leurs dépens ce que coûtaient les affaires étudiées un peu trop

superficiellement : si dans ces cas nos établissements ne les ont pas suivis on ne peut que les en féliciter.

Et puis, il ne faut pas exagérer la grandeur des services que rendent réellement ces banques étrangères à notre commerce. Si la Banque Italo-Belge, par exemple, s'est installée à Paris, c'est avant tout pour faciliter les opérations de ses succursales sud-américaines et elle ne recherche pas la clientèle des exportateurs parisiens; la Banca Commerciale Italiana concentre toute son activité sur le littoral méditerranéen à réaliser les opérations courantes de banque de l'importante colonie italienne de la Riviera. Quant à l'agence de Paris du Banco de Billao, elle semble s'être spécialisée dans l'exécution des opérations de Bourse pour le compte de sa clientèle péninsulaire. Enfin, plusieurs des grandes sociétés anglaises ou américaines établies en France sont avant tout des établissements de dépôts qui ne font que des opérations à court terme et travaillent avec les changes; ayant également des guichets ouverts dans nos plus grandes stations touristiques, elles facilitent les voyages des excursionnistes, et, pendant la guerre, elles assuraient les mouvements des comptes personnels des officiers de leurs armées : la Guaranty Trust Company pour les Américains, et la Barclays Bank pour les Anglais. Toutes choses qui n'ont que peu à voir avec le crédit au commerce extérieur.

Aussi semble-t-il que M. Dufourcq Lagelouse résume la question avec beaucoup de justesse et de bon sens lorsqu'il écrit : « En général, les opérations d'avances des banques étrangères se font à court terme, avec ou sans garanties, et notamment sous la forme d'escompté de pa-

pier de commerce. Comme nos banquiers nationaux, elles sont dans l'obligation d'examiner attentivement chaque proposition avant d'y donner suite et pratiquement elles exercent un véritable choix. Cette discrimination est imposée par l'appréciation du risque couru et aussi par la possibilité d'une mobilisation éventuelle de la créance. Pas plus que nos propres banques elles ne sont exemptes de l'obligation inéluctable de ne travailler à long terme qu'avec leurs propres ressources et de ne pas engager leurs dépôts dans des opérations telles que celles du commerce extérieur. » (1).

Cependant, il n'est pas douteux que plusieurs importantes maisons d'exportation de notre place font leurs affaires avec des banques étrangères : anglaises ou américaines. La raison nous en semble bien plutôt psychologique que réellement économique. Il faut voir là une nouvelle conséquence de ce fâcheux état d'esprit, si destructeur d'efforts et de réalisation, qui nous fait toujours nous détracter nous-mêmes : de même que la langue française ne semble plus assez belle et que le vocabulaire anglais prend tous les jours plus de place dans notre vie, de même que les maisons de commerce et les hôtels trouvent une garantie de succès en se donnant un nom anglais, de même il est bien des cas où il suffit qu'une banque se dise étrangère pour voir accourir à elle les clients en masse. Et les facilités qui auraient été jugées insuffisantes dans une maison française ou les formalités qui seraient trouvées trop compliquées et fastidieuses demandées par un employé, paraî-

(1) Dufourcq-Lagelouë, op. cit., p. 98.

tront très larges dans une banque au capital en livres sterling, ou toutes simples et rapides exigées par un « clerk ».

De là vient que certains négociants, avant même de s'enquérir et d'examiner les ressources qu'ils peuvent trouver dans les maisons françaises, sont convaincus qu'avec elles « il n'y a rien à faire », et, persuadés qu'ils seront mieux servis ailleurs, n'hésitent pas à s'adresser à une quelconque « overseas bank ».

C'est précisément ce regrettable état d'esprit que confirme M. Dewavrin dans son étude sur *La Banque et le Crédit* (1), lorsqu'il écrit : « Il n'est d'ailleurs nullement établi qu'avant de s'adresser aux firmes étrangères les commerçants et industriels français fassent toujours, comme on dit familièrement, le « tour de la place » ; en d'autres termes entrent en rapports avec tous les établissements français entretenant des relations suivies avec les pays étrangers auxquelles appartiennent leurs débiteurs. Ainsi pendant la guerre, un groupe d'exportateurs français voulant faire rentrer le montant de leurs factures sur la Russie, auraient vainement cherché à vendre leurs roubles aux banques françaises de Paris : partout ils se seraient heurtés à un refus formel. Par contre, ils auraient trouvé toutes les facilités désirables chez les succursales parisiennes de deux banques étrangères. Celles-ci leur offraient une combinaison avantageuse : dès réception de l'avis télégraphique d'un versement de roubles effectué aux caisses de leurs agences à Pétrograd, elles donneraient un crédit immédiat sur leurs livres pour sa contre-valeur en francs

au change du jour. Il est permis de se demander si les négociants en question, au cours de leurs démarches préliminaires auprès des banques françaises, avaient frappé à la bonne porte. Nous connaissons, en effet, et autrement que par ouï-dire, une banque d'affaires de notre place, créée il y a quelques années par des éléments franco-scandinaves et qui, même à l'heure actuelle, effectue constamment des virements de fonds importants entre Paris et Pétrograd et vice-versa. Cette firme n'aurait certainement pas refusé d'emblée une affaire du genre de celle que nous venons d'exposer, car elle en traite de semblables presque chaque jour. Mais la lui a-t-on effectivement proposée ? »

A ces négociants qui privent de leurs opérations les banques de leur pays au profit de banques étrangères, il convient de rappeler, en terminant cet exposé, les dangers auxquels ils s'exposent pour la suite de leur commerce. Tout d'abord ils peuvent être certains que la banque étrangère à laquelle ils s'adressent ne mettra jamais autant d'empressement à les servir qu'à servir un de ses nationaux.

Lorsque le recouvrement d'une traite sera difficile dans un pays lointain, que beaucoup de démarches peu rémunératrices devraient être entreprises par la banque, il est très naturel de penser qu'elle les commencera moins volontiers, qu'elle poursuivra le recouvrement de la créance avec moins d'ardeur, si c'est pour un étranger que pour un négociant de son pays.

Dans un moment de presse, où un avis doit être communiqué de toute urgence, il est évident que ce sera le compatriote de la banque qui le recevra le premier. Si hon-

nête et même si scrupuleuse que soit la maison, il y a là une question de relations forcément plus cordiales entre personnes de même nationalité qu'avec un Français étranger : c'est un de ces impondérables qui n'apparaissent jamais en pleine lumière, mais qui facilitent ou gênent dans une grande mesure la marche d'une affaire.

Enfin, pour la question si fondamentale des renseignements commerciaux, le négociant qui devra s'en remettre aux bons offices d'une banque étrangère, sera nécessairement en état d'infériorité : « une banque étrangère, anglaise ou allemande, ne fournit pas, ne peut pas fournir à nos négociants français, des renseignements susceptibles de leur permettre d'étendre leurs affaires aux dépens de ses nationaux. Pouvons-nous vraiment espérer qu'une banque étrangère nous fasse connaître que tel marché pourrait être utilement travaillé par l'exportation française?... Ou qu'elle nous dise la raison pour laquelle telle catégorie d'articles provenant de son propre pays, prime la même catégorie française sur telle ou telle place ? (1) ».

Nous avons jusqu'ici supposé que la banque étrangère était parfaitement correcte et ne faisait aucune distinction voulue entre le client étranger et le client compatriote, qu'elle ne profitait pas « du jour » que le commerçant français lui ouvrait dans ses affaires pour connaître ses opérations, afin de les rapporter à un négociant national et l'en faire profiter. Malheureusement, il n'en est pas toujours ainsi et les banques allemandes en particulier, ainsi que nous l'avons déjà indiqué au cours de leur étude, ont

(1) Berrogain, *op. cit.*, p. 90.

maintes fois abusé des facilités que leur donnaient des maisons françaises de s'immiscer dans leurs affaires en leur faisant encaisser leurs traites à l'étranger : ayant en mains les conditions auxquelles nous traitions, ces banques n'avaient rien de plus pressé que de les communiquer à des commerçants de leur pays qui offraient aussitôt à l'acheteur des conditions plus avantageuses. C'est ainsi que « plusieurs années avant la guerre, deux importantes maisons françaises qui faisaient un chiffre considérable d'affaires avec le Brésil, une fabrique de bouchons de liège et l'exploitant d'une marque d'apéritifs bien connue ont vu en peu de temps leur chiffre d'affaires diminuer dans une proportion considérable ; tout simplement parce que la banque française qu'ils chargeaient de leurs recouvrements au Brésil, y avait pour correspondant le Banco Transatlantico Alemão, lequel à force de démarches faites sous le prétexte d'encaissements des traites était parvenu à détacher les clients de leurs fournisseurs au profit de maisons allemandes » (1).

Les Comptoirs Industriels

La plus importante de ces créations dues à l'initiative de certaines branches d'industries pour développer les exportations de leurs membres est certainement le Comptoir de Roubaix.

Le *Comptoir Français d'exportation de Roubaix* fut fondé en 1910, sous forme de société anonyme, au capital de 500.000 francs, souscrit par les industriels des différentes

(1) Dewavrin, op. cit., p. 3.

industries lainières de la ville : négociants en laines, peigneurs, filateurs, teinturiers, fabricants. Elevé à un million depuis l'extension des affaires du Comptoir, le capital peut être porté à 10 millions.

La direction de la société est assurée par un Conseil d'administration à côté duquel siège une Commission d'escompte dont le rôle est des plus importants. C'est elle, en effet, qui sur le vu des pièces et sur les renseignements qu'elle aura recueillis, — si elle décide de faire une enquête au sujet du correspondant étranger, — déterminera le montant des avances qui pourra être accordé dans chaque cas à l'exportateur. Comme elle se trouve avoir ainsi entre les mains les noms des clients de chaque maison, il fallait éviter les indiscretions qui auraient pu trahir les négociants : pour parer à ce danger, elle est exclusivement composée d'anciens industriels et d'anciens commerçants retirés des affaires, dont l'honorabilité est au-dessus de tout soupçon et qui n'utilisent pas les services du Comptoir.

Son but est de procurer à ses membres qui ont dû consentir à leurs acheteurs étrangers de longs délais de paiements, l'escompte de ce papier à long terme que les banques ordinaires ne veulent pas négocier. Pour cela, l'industriel dépose au Comptoir, en garanties, ses factures sur l'étranger justifiant l'expédition si le règlement doit se faire par simple remise sur compte, courant, ou les traites qu'il a tirées sur son acheteur. Bien entendu ces traites doivent être créées à l'ordre du Comptoir ou endossées par lui, car elles demeurent le gage de ses avances, et lorsqu'il n'y a que remise d'une facture, elle doit être accompagnée

d'une délégation sur le client.

Le Comptoir procure alors au vendeur environ 75 à 80 0/0 du montant de sa créance, en général sous forme de crédits d'acceptations : le négociant tire sur le comptoir des traites acceptées à trois mois qu'il peut facilement négocier dans n'importe quelle banque. A l'expiration de ce délai de trois mois la traite est renouvelée jusqu'à paiement par le débiteur étranger. L'avantage de ce procédé est double : d'une part, il transforme en papier bancable la traite à long terme de l'exportateur et lui permet ainsi de mobiliser sa créance dans un établissement de crédit quelconque; de plus, à la signature d'un tiré étranger et inconnu se trouve substituée celle du Comptoir de Roubaix qui est universellement apprécié : « il en résulte que l'on a vu parfois des négociants obtenir, grâce à cette acceptation, la négociation de leur traite au taux hors banque, c'est-à-dire au-dessous du taux officiel de la Banque de France » (1).

D'autre part, la Société peut, au lieu d'accorder un crédit d'acceptation, donner, si le négociant le préfère sa garantie contre l'insolvabilité des débiteurs. Pour éviter que ses membres se sentant assurés par cette garantie, s'engagent dans des opérations trop aventureuses, elle a mis en vigueur le système suivant : le premier et le dernier quart du risque seront toujours à supporter par le vendeur et la société ne supportera que les 50 0/0 intermédiaires. C'est-à-dire que si sur une vente garantie 100.000 francs l'acheteur ne paie que 15.000 francs, il restera à la charge du vendeur 35.000 francs, soit 10.000 francs de 15.000

(1) Caubère, op. cit., p. 157.

à 25.000 (premier quart) plus 25.000 (quatrième quart) et le Comptoir sera tenu pour 50.000 francs.

Mais si l'on suppose que l'importateur a versé 70.000 francs, la part de la société ne sera que de 5.000 francs (fin du troisième quart : de 70.000 à 75.000 francs), tandis que le négociant aura à supporter une perte de 25.000 francs (totalité du quatrième quart).

Le Comptoir se réservait de réassurer à des Compagnies ordinaires d'assurances les risques qu'il aurait ainsi accepté de garantir. Il faut du reste dire que ces opérations de ducroire ont été loin d'avoir le succès des crédits d'acceptation.

Comme conséquence de ces grands services, le Comptoir organise également des voyages d'études et de propagande à frais communs, dont le premier fut entrepris en 1911 en Extrême-Orient; il institue également des primes indirectes à l'exportation et intervient très efficacement dans ce but auprès du gouvernement en matière de tarifs de douane et de transports. Enfin, il désire établir peu à peu des représentants à l'étranger à poste fixe, principalement dans les marchés où l'industrie roubaisienne n'avait tenté jusqu'ici que des efforts insuffisants.

La simplicité de son mécanisme de crédit, les avantages qu'il a procurés à ses membres, et aussi, il faut bien le dire la belle solidarité des industriels roubaisiens ont assuré le plein succès du Comptoir. Grâce à lui, diverses maisons qui, auparavant, n'osaient pas, faute de capitaux ou de connaissances, rechercher des débouchés lointains se sont maintenant tournés franchement vers l'exportation. Et le chiffre des opérations traitées en 1921,

prouve que l'arrêt fatal qu'avait subi le Comptoir pendant quatre ans a complètement cessé et que Roubaix reprend déjà presque la place qu'il avait dans notre commerce extérieur avant 1914.

Encouragée par le succès du Comptoir de Roubaix, l'*Union Française des filateurs de laines peignées*, a décidé de préparer la constitution d'un Comptoir d'exportation (1). Ce comptoir serait au capital de cinq millions entièrement souscrit par les filateurs qui seraient tenus d'y participer proportionnellement au nombre de leurs broches. La nouvelle institution aurait pour objet essentiel l'exportation dans tous les pays de tous les genres de fils de laine peignée, et ses moyens seraient la mise à la disposition de ses membres de nombreux renseignements commerciaux, et l'accord de crédits d'acceptation.

D'autre part, il a été constitué en 1919, parmi les industriels et commerçants lyonnais une Société d'Exportation textuellement inspirée du Comptoir de Roubaix. Cette société au capital de deux millions, dont un quart versé, est dirigée par un Conseil formé de commerçants et d'industriels avec un directeur choisi par eux. Il est assisté d'une Commission de trois membres particulièrement choisis pour leurs capacités éminentes, chargée de donner son avis sur les demandes de crédits. Si la Société décide de s'intéresser à l'affaire, elle reçoit en nantissement les traites du vendeur en échange desquelles elle l'autorise à faire sur elle des tirages à trois mois; ces tirages sont renouvelés jusqu'à l'échéance de l'acheteur, et sont ainsi

(1) *Journée Industrielle* ; 30 juillet 1921.

négociables comme un effet de première qualité. La Société se charge également de l'encaissement du papier qui lui serait remis sur l'étranger et elle s'est organisée pour pouvoir fournir à ses clients tous renseignements utiles pour le développement de leurs affaires à l'étranger et la sécurité de leurs opérations.

Dans cette même région de grande activité économique, il convient de signaler l'accord conclu au début de 1919 entre le groupement industriel de St-Etienne et une banque locale pour financer ses exportations (1). Aux termes de cet accord la Banque garantit le paiement de toutes les marchandises expédiées à l'étranger, moyennant une prime qui varie entre 1 1/2 et 5 0/0 de leur valeur suivant la situation de l'acheteur. Le système à ceci de très libéral que le fabricant reçoit de la Banque le paiement de sa marchandise dès son expédition : il n'a qu'à présenter ses lettres de voiture à la banque qui se chargera elle-même par la suite de toutes les démarches nécessaires pour se faire payer par l'acheteur étranger : il y a donc ici à la fois une garantie et un crédit accordés à l'exportateur.

Une initiative également très intéressante a été prise dans l'industrie de la fourrure : les huit principales firmes qui représentent le commerce des pelleteries et fourrures sur le marché de Paris ont constitué en 1916 la *Compagnie Générale des Pelleteries et Fourrures*. Cette Société fondée avec le concours de la Société Centrale des Banques de Province, a été constituée au capital de 45.000 fr. divisé en neuf actions de 5.000 fr. dont chacune a été

(1) *Vie Financière* ; 15 juillet 1919.

souscrite par un Associé et la neuvième par la banque. La Société Centrale des Banques de Province a alors ouvert à chaque maison un crédit en blanc de 5.000 fr. mobilisable par traites de 3, 6, ou 9 mois tirées sur la Compagnie Générale. Accepté par celle-ci, l'effet, pourvu ainsi de deux signatures est remis à la Société Centrale des Banques de Province qui l'escompte au négociant : s'il est à moins de trois mois de date, elle peut le porter aussitôt au réescompte, sinon elle le « nourit » jusqu'à ce qu'il devienne bancable. Pour ces différentes opérations, l'agio et la commission demandée tant par la Compagnie Générale que par la banque ne dépassent pas au total 7 à 7 1/2 pour cent par an, ce qui est un chiffre très raisonnable et il semble bien que jusqu'ici cette combinaison a fonctionné à la satisfaction générale.

CHAPITRE II.

Les Doléances des Milieux Commerciaux. Les Projets des Banques de Commerce Extérieur.

Malgré la multiplicité des sortes de banques opérant en France de nombreuses doléances s'élevaient dans les milieux commerciaux affirmant l'insuffisance de l'appui qu'ils trouvaient auprès des divers établissements financiers. Et l'on voyait se renouveler les vœux des Chambres de commerce demandant la création de banques spéciales pour le commerce extérieur. Il leur semblait qu'en ajoutant encore une ou plusieurs banques à l'ensemble, pourtant déjà assez important, des maisons auxquelles pouvaient s'adresser nos négociants, tous les problèmes de notre expansion commerciale à l'étranger se trouveraient résolus.

Il faudrait un volume pour reproduire tous les articles et tous les rapports concluant en faveur de la création d'une banque spéciale d'exportation. Nous ne citerons ici que quelques extraits particulièrement nets et émanant de groupements spécialement autorisés :

En 1908, notre attaché commercial à Londres, M. Jean Périer écrivait : « Sur près de 1.400 millions de francs de marchandises que nous expédions par an au Royaume

Uni, 800 millions au moins représentent des marchandises expédiées par de moyens ou petits producteurs et négociants et ceux-ci déjà si nombreux à exporter outre-Manche le seraient encore bien plus, si beaucoup n'étaient arrêtés dans leur désir de vendre en Angleterre par l'impossibilité où ils sont de le faire, faute d'être soutenus par une banque d'exportation ».

M. Claudel, consul-général de France en Italie, se plaignait également en 1916 de l'absence d'aide bancaire et il rapporte que des hommes d'affaires italiens lui déclaraient : « Vous ne ferez rien en Italie si vous n'avez pas une banque qui joue pour vous le rôle dont s'est acquittée si brillamment au profit de vos rivaux une grande banque italienne bien connue », et il ajoutait : « La création d'une banque française en Italie doit donc être mise au premier plan de nos préoccupations ». Du reste la Chambre de commerce de Turin, peu de temps après, « considérant la difficulté où elle se trouve de développer les exportations françaises en Italie en présence de la puissante pénétration bancaire allemande « émet le vœu qu'il soit créé en France une puissante institution financière ayant spécialement pour but de favoriser le développement de l'exportation des produits français à l'étranger ».

Et c'est à nos portes, dans les pays les plus voisins, que ces plaintes peuvent être formulées ; comment, dès lors, s'étonner qu'il n'y ait pas au Chili de banque française pour régler nos affaires commerciales, comme M. Desprez, notre consul à Santiago, en exprime le regret : « La création d'une banque française est l'un des vœux que j'entends tous les jours exprimer par nos négociants qui sont

obligés de recourir à l'intermédiaire de banques étrangères ».

Nos Chambres de Commerce à l'étranger se rendant directement compte de l'absence des établissements financiers français sur les places où elles étaient établies, et se trouvant ainsi parfois dans la nécessité d'adresser elles-mêmes nos commerçants à la banque étrangère, demandaient avec insistance le développement de nos institutions de crédit en vue de l'exportation.

Toutes ces doléances se traduisaient en France dans les réunions des comités et des groupes commerciaux et industriels qui, dans leurs assemblées, demandaient au Gouvernement de créer, ou d'insister auprès des établissements financiers français pour qu'ils créent, les banques du commerce extérieur qui étaient réclamées de si nombreuses parts.

Dès 1908, la Commission nommée par le Comité des Conseillers du Commerce Extérieur (1) votait l'ordre du jour suivant : « Les représentants des principaux groupements économiques reconnaissant l'urgence de créer en France un organisme de crédit pour le commerce extérieur décident la formation d'une commission exécutive qui, sous le titre de « Comité d'organisation du crédit pour le commerce extérieur », recherchera les moyens de créer une institution destinée à faciliter les conditions de crédit au commerce d'exportation ».

Le Congrès National pour la défense et le développement du commerce extérieur réuni en 1912 émettait le vœu

(1) Le président du Comité était M. Jules Siegfried et celui de la Commission M. Jules Bloch.

« qu'une banque française fut créée pour faciliter le crédit au commerce extérieur; que cette banque se livrât principalement aux opérations relatives à l'escompte et à l'encaissement du papier à long terme ».

Puis c'était en 1916 le vœu du Comité Républicain du Commerce, de l'Industrie et l'Agriculture « qu'au moins provisoirement il soit créé un établissement pour s'occuper spécialement de la partie financière du commerce extérieur dont le capital serait souscrit par un consortium de sociétés de crédit, de la haute-banque et de banquiers avec le concours de négociants industriels ou autres capitalistes ».

La Société de Géographie commerciale émettait à la même époque le vœu « qu'une banque nouvelle exclusivement pour le commerce extérieur avec capital privé suffisant soit créée en conformité avec les dispositions d'une loi qui, sous une forme à déterminer, lui accordera des avantages proportionnels (tant pour elle que surtout pour ses clients) au montant des exportations qu'elle aura facilitées, en conférant par suite à l'Etat un droit de contrôle sur ses opérations ».

A ces vœux ne se bornait pas l'activité des économistes et des publicistes soucieux du développement de notre commerce. Et de 1907 à 1919, année de la constitution de la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, l'on vit élaborer un nombre important de projets de banques d'exportation. Bien qu'aucun de ces projets n'ait pu être réalisé, soit par suite de manque de cohésion dans l'effort nécessaire à la création des uns, soit parce que l'intervention officielle ou semi-officielle réclamée par

d'autres entraînait des difficultés qui n'ont pu être aplanies, il ne nous paraît pas inutile de les passer en revue au moins succinctement pour nous rendre compte des avis qui avaient été donnés dans ces plans et de la mesure dont il en a été tenu compte dans l'établissement « national » finalement créé.

Pour éviter de fastidieuses répétitions, nous grouperons ces projets suivant qu'ils faisaient intervenir l'action directe de la Banque de France, qu'ils demandaient le concours immédiat des établissements de crédit ou qu'ils prévoyaient des instituts entièrement indépendants.

I. — *Projets nécessitant une modification des statuts
de la Banque de France :*

M. Amédée Prince en 1908 et 1911, MM. Artaud et Mercier en 1915 ont présenté des projets qui présentent ce caractère fondamental commun de faire escompter directement par la Banque de France les traites à long terme du commerce d'exportation. Dans son premier plan, M. A. Prince proposait de modifier les statuts de la France afin de lui permettre, d'une part, d'escompter le papier à deux signatures et, d'autre part, d'escompter le papier à long terme. Cependant ce projet lui ayant apparu un peu simpliste et réellement trop révolutionnaire, il demandait en 1911 la création d'une Banque d'Exportation au capital souscrit par les actionnaires de la Banque de France. Cette banque qui escompterait les traites des exportateurs pourrait les faire réescompter à la Banque de France, même s'il en résultait pour elle une im-

mobilisation supérieure à trois mois : immobilisation qui devait être compensée par la qualité toute spéciale de ce papier qui porterait quatre signatures : celles de l'exportateur et de son acheteur, celle de la banque intermédiaire et celle de la banque d'exportation.

Pour M. Artaud, l'escompte des traites à long terme par la Banque de France serait compensé par une autorisation d'émission de billets de banque, jusqu'à concurrence de 500 millions environ divisés en coupures de 10.000 francs et qui circuleraient uniquement entre banquiers pour ne pas surcharger la circulation monétaire.

Le « Crédit National à l'Exportation Française » de M. Mercier, directeur de l'Office National du Commerce, est très voisin de cette conception en ce qu'il ferait réescompter les traites des exportateurs à la Banque de France qui serait alors autorisée à augmenter son chiffre d'émission du montant des immobilisations qui résulteraient pour elle de ces opérations. Sa sécurité serait assurée par le dépôt dans ses caisses, à titre de cautionnement, de 75 0/0 du capital du « Crédit National » fixé à 100 millions et entièrement souscrit par l'Etat : la nouvelle banque serait ainsi une institution puissante dont l'endos garantirait largement les billets émis en contre valeur des traites.

Ces projets n'ont eu aucun succès. Quoique M. Artaud ait cru pouvoir dire : « Les circonstances actuelles prouvent l'élasticité et les ressources de notre grand institut à ce point de vue, et on peut parfaitement admettre qu'à cette heure le flot grossi de l'émission comporte quelques ruisseaux de plus pour répondre à un besoin national de

premier ordre », il a paru extrêmement dangereux de vouloir toucher aux règles protectrices du crédit de notre Banque l'Emission. Son rôle, nous l'avons dit, est avant tout monétaire et nécessite la liquidité absolue de ses capitaux, aussi s'accorde-t-on à déclarer qu'il serait suprêmement imprudent de vouloir modifier, juste au moment où le pays a besoin d'un appui ferme pour se relever, les principes qui lui ont permis de ne pas faillir à ses devoirs en présence des difficultés formidables qu'elle a eu à surmonter pendant la guerre. « Car c'est bien à la rigidité de ses statuts, au maintien jaloux de ses traditions qu'elle est redevable d'une force qui assura dans la tragique semaine de juillet 1914 le salut du crédit public et lui permit dans la suite les concours indispensables à la Défense Nationale. » Quant à l'émission de billets gagés sur du papier commercial à échéance lointaine, elle aurait fatalement contribué à avilir les cours de notre monnaie nationale, et il n'était que trop tendance à accroître outre mesure notre circulation en vue de faire face aux besoins immédiats de la Défense Nationale pour ne pas la surcharger encore de cinq cent millions de billets, même conservés en principe par les banquiers. Aussi estimons-nous que la conclusion exacte sur ces projets a été donnée par la Société d'Economie Politique de Paris en 1915 lorsqu'elle a terminé son débat sur le crédit à long terme pour l'exportation en disant : « La Banque ne doit assumer aucune fonction spéciale en cette affaire ; ce n'est pas son rôle, qui est d'être un caissier et l'organe essentiel de la circulation fiduciaire. »

II. — *Projets s'appuyant sur l'action des banques existantes :*

Le rôle des établissements financiers français en matière d'exportation avait été tellement dénigré que peu de projets avaient été conçus s'appuyant sur leurs services, jugés universellement indignes. Cependant en 1908, à la réunion du Comité des Conseillers du Commerce Extérieur, M. Stetten insista sur la nécessité de développer ou de créer, dans les banques existantes, le département des crédits à l'exportation. Cette solution lui paraissait préférable à la création d'une institution nouvelle et il demandait à chacun des assistants d'user de son influence auprès des établissements de crédit pour les décider à entrer dans cette voie.

D'autre part, M. Manchez proposait en 1907, dans *Le Temps*, la création d'une banque d'exportation dont le papier serait réescompté par les établissements de crédit : pour les garantir des immobilisations que ce système entraînerait, il était prévu que, sur le capital de 25 millions de la nouvelle institution, 20 seraient répartis entre elles comme marge de garantie. Et l'auteur pensait qu'avec ce système, à raison d'une garantie de 10 0/0 sur le montant des traites et tirages à l'acceptation, la Banque pourrait toujours avoir en réescompte pour environ 200 millions de francs d'effets divers.

Cette idée était en partie reprise en 1912 par M. Lamaille : son projet consistait en une Banque dont le capital aurait été souscrit par les banques et établissements de crédit : comme la nouvelle création n'avait pas besoin

de liquidités, mais de crédit, elle retournerait à chaque souscripteur le montant de sa souscription pour servir de garantie aux opérations d'escompte faites avec chacun : le système envisagé était celui des acceptations renouvelables négociées par les établissements fondateurs et ré-escomptés le cas échéant par eux à la Banque de France.

Même malgré cette garantie qui devait leur être accordée, il est fort douteux que les établissements de crédit aient jamais consenti à prendre à leur charge des immobilisations trop grandes : nous avons vu quelles étaient leurs craintes de voir diminuer la liquidité de leur actif et la garantie fournie par le capital des banques, tout en leur **donnant** un recours pour la bonne fin des opérations, ne **saurait** remplacer pour eux cette liberté à laquelle ils sont à juste titre si attachés.

Aussi les considérations exprimées par M. Landry, dans son ouvrage intitulé : *Notre commerce d'exportation avant, pendant et après la guerre*, procèdent-elles d'une idée beaucoup plus simple. L'auteur estime que : « rien ne saurait être fait de vraiment grand et de vraiment efficace si nous ne trouvons pas le moyen d'utiliser la Banque de France ». Mais comme on ne peut songer à toucher à ses règles, tutélaires de notre crédit, il préconise, pour rester dans le cadre de notre organisation bancaire générale, le développement des crédits d'acceptation renouvelés. Pour les munir des trois signatures requises, M. Landry considère qu'en dehors de celle du tireur, il est indispensable qu'ils portent celle d'une banque spéciale d'exportation, car, en raison du caractère particulier des affaires d'exportation, elles ne peuvent être traitées que moyennant une

organisation qui y soit adaptée ; et si les banques existantes ne font que s'adjoindre un département d'exportation, il présentera des caractères tellement spéciaux qu'il constituera en quelque sorte, chez elles, cet établissement spécial dont nous venons de parler ». Quant à la troisième signature, M. Landry estime qu'il y aura tout avantage à la chercher dans une institution mutualiste comme celle dont le Comptoir de Roubaix lui donne l'exemple.

Trois projets se sont appuyés sur l'action amplifiée et coordonnée des banques locales et régionales : le premier, M. Géo Gérard, en 1908, suggérait de créer une banque centrale dont le capital aurait été souscrit par les banques locales et qui aurait joué en quelque sorte auprès d'elles le rôle d'une Banque de France spécialisée aux affaires d'exportation. L'office central devait s'employer à procurer le plus possible de renseignements et à étudier les marchés d'expansion où l'activité de ses co-associés trouverait le plus largement à se développer.

Cette banque centrale s'étant créée entre-temps sous la forme de la Société Centrale des Banques de Province, le projet exposé à Bordeaux en 1916 par M. Delaunay s'appuie sur cette fondation : « avec les banques régionales, il n'est pas nécessaire de créer de toutes pièces un organisme nouveau ; il suffit de rassembler les forces éparses et de les amalgamer en un tout complet ; mais ce trait d'union existe déjà ; c'est la Société Centrale des Banques de Province ». Il suffit de la compléter par un bureau d'études qui étudierait à fond les affaires : il serait doté d'un capital de 20 à 25 millions. La garantie donnée par la complicité de ce bureau aiderait les exportateurs dans la négo-

ciation de leurs traites, surtout qu'il serait entendu que les effets à plus de trois mois seraient remis à la Société Centrale contre laquelle les banquiers pourraient alors tirer des traites renouvelées à trois mois.

M. Aubert, insistant également sur l'inaptitude des établissements de crédit à intervenir dans le commerce extérieur, proposait la formation d'une banque dont le capital, de cinq à dix millions, serait souscrit par des banques privées de Paris ou de province choisies parmi les plus spécialisées dans le crédit à l'exportation. Elle demanderait la garantie personnelle des banquiers fondateurs pour obtenir des établissements de crédit l'escompte du papier long. Pour les renseignements et les recouvrements à l'étranger elle utiliserait les services déjà existants des banques étrangères.

III. — Mais le plus grand nombre des projets imaginés envisageaient la fondation d'une ou de plusieurs nouvelles banques entièrement indépendantes sinon dans leur constitution, — car il était généralement admis que les établissements existants devaient souscrire une partie de leur capital, — du moins dans leur fonctionnement :

Premier en date, le projet de M. Strauss de 1907, prévoyait la création d'une banque au capital de 25 millions ayant pour objet « toutes opérations d'escompte, de crédit, etc., pouvant faciliter nos exportations ». Les préoccupations auraient été de fournir les renseignements nécessaires aux négociants, et de leur accorder des crédits en blanc ou d'escompter leurs traites. Au cas où le crédit dépasserait quatre-vingt-dix jours, M. Strauss craint que

le système des renouvellements « ne puisse présenter en cas de disette d'argent ou de crise commerciale des inconvénients », et il préfère émettre des bons à échéance fixe et à court terme pour le montant des escomptes qui auraient été consentis et portant intérêt à 1/2 0/0 au-dessus de la Banque de France. Ces opérations d'émission seraient contrôlées par une Commission de Surveillance nommée par le ministre du Commerce.

Ce projet aboutit à la seule tentative de réalisation qui ait jamais été effectuée : au mois de janvier 1910 le Comité des Conseillers du Commerce Extérieur nommait une commission pour la création d'une « Banque Nationale pour le Commerce Extérieur ». Les statuts en furent rédigés par MM. Jules Bloch et Strauss; il fut même installé un siège social rue Auber. Le capital devait être de 10 millions. Si, dans le lancement de l'affaire, il n'était plus question, comme dans le projet Strauss, d'émission de bons, l'article 23 des statuts prévoyait que le Conseil d'administration pourrait régler la forme des titres et des bons à émettre par la Société. Il était également prévu la constitution d'un comité d'escompte destiné à donner des avis à titre purement consultatif sur la valeur des titres proposés à l'escompte. La tentative échoua piteusement : en dehors des généreuses souscriptions des Conseillers du Commerce Extérieur, le public, informé de l'abstention des établissements financiers, ou même détourné par eux, ne répondit pas à l'appel, et, sur les dix millions qui devaient constituer le capital de la nouvelle banque, il put être réuni à peine un million et demi. L'essai fut abandonné.

Le projet Arbel (membre de la Commission Méline chargée en 1916 de rechercher les moyens de développer les relations commerciales entre la France et la Russie) développait une idée assez voisine, en ce sens que les disponibilités nécessaires à la banque envisagée, au capital de 50 millions réuni par souscription publique, seraient obtenues par l'émission de bons de caisse garantis soit par l'Etat, soit par un consortium de banques.

Ce système des bons de caisse se trouve encore chez M. Hirsch, qui préconise une banque au capital de 60 millions, souscrit par l'Etat pour 50 0/0 et le reste par les banques françaises et par les banques étrangères qui serviraient de correspondants à l'extérieur (1).

Dans une « brochure anonyme », publiée en 1915, et que l'on a su depuis, être due à la plume de M. Ricard, la création de banques mutuelles était préconisée dans les principaux centres d'exportation. L'auteur voyait là une heureuse combinaison des banques locales, souvent insuffisamment puissantes, et des organismes tels que le Comptoir de Roubaix. Le capital serait, naturellement, souscrit par les exportateurs, le Conseil d'administration choisi parmi les actionnaires, mais n'ayant qu'un pouvoir de contrôle général, afin d'éviter les indiscretions. La base de l'appui accordé serait fourni par le système des crédits

(1) Qu'il nous soit permis de trouver quelque peu singulière cette conception qui tendait à faire dépendre l'expansion du commerce extérieur français d'une banque dont 20 à 25 0/0 des capitaux auraient été étrangers. Et les inconvénients d'une représentation outre-mer par des banques étrangères est trop réelle pour que l'on puisse vouloir ériger en règle cette facheuse habitude.

d'acceptation renouvelés. Ces banques se créeraient un réseau de correspondants suffisamment étendu pour faire accepter et encaisser directement les traites, afin de réduire le rôle des banques étrangères aux seuls envois des fonds. Quant à l'action même de ces banques mutuelles elle était prévue comme essentiellement temporaire et comme devant préparer le terrain et faciliter l'essor des banques françaises vers les marchés d'outre-mer.

La création d'une banque munie d'un mécanisme de garantie en vue de faciliter l'obtention des crédits en banque se retrouve encore dans le plan de M. V. Boret. Il envisage la constitution par les Chambres de Commerce, les Chambres Syndicales, les groupes financiers, d'une société anonyme qui organiserait en France et à l'étranger des comités régionaux techniques. Ceux-ci fourniraient à la banque des renseignements précis qui faciliteraient le fonctionnement du système de garantie. L'auteur confiait à sa banque, qui devait être administrée et dirigée par les hommes les plus compétents de l'industrie et du commerce un triple rôle : d'abord un rôle d'appui auprès des commerçants et industriels qui l'amènerait à prendre la place des sociétés de crédit mutuel ; en second lieu, un rôle d'étude, de renseignements, de contrôle et de garantie auprès des banques, enfin un rôle de direction pour les capitalistes et de protection pour l'épargne.

Cette fonction d'office de renseignements n'avait pas été, jusqu'au projet que nous venons de résumer, nettement dégagée : l'on s'était jusqu'ici laissé influencer par le côté purement financier de l'opération sans en apercevoir les conditions économiques. Mais, dans les derniers projets

qui ont été publiés, cette conception de la banque d'exportation orientée largement vers la recherche des renseignements s'affirme de plus en plus. Et M. Louis Pomery, dans des articles parus dans *Le Temps*, sous ses initiales L. P., peut dire : « L'organe à créer devrait être bien plutôt un office de renseignements pratiques, un centre de propagande, d'études, un agent de liaison qu'un véritable établissement financier. Il pourrait très bien remplacer le titre de Banque par celui de Comptoir, Omnium Français du Commerce Extérieur. Je voudrais le voir entrer, non pas en concurrence directe avec ce qui existe déjà, mais, au contraire, s'appuyer sur la Banque de France, notre haute banque, nos sociétés de crédit, nos banquiers et même certains éléments étrangers amis. »

C'est tout à fait le même point de vue que développait M. Polac (1), dont le « Comptoir Central » constituerait un centre d'études pratiques qui travaillerait de concert avec les sociétés de crédit et les autres banquiers. Cet établissement, dont le capital serait souscrit par les banques et les particuliers serait « non pas une véritable banque nouvelle, en concurrence avec les institutions existantes, mais une concentration, un trait d'union entre elles, un auxiliaire pour un but bien défini ». Il serait appelé à procurer les renseignements que l'Office National du Commerce Extérieur ne donne que d'une manière insuffisante et, avec sa puissante documentation, il jouerait un rôle de coordination « apportant aux vrais banquiers des affaires toutes

(1) Polac, *Notre Commerce Extérieur d'après guerre* ; Paris, Dunod et Pinat 1917.

préparées, les répartissant entre eux, pour qu'ils accordent les crédits, les avances ou l'escompte nécessaire ».

L'auteur ne considère, du reste, cette création que comme une œuvre de transition, qui évoluerait, en se ramifiant vers une organisation de banques d'exportation géographiquement spécialisées comme les maisons anglaises ou allemandes.

L'on peut remarquer que tous les projets examinés envisagent un établissement unique et qu'en général aucun ne s'inspire des systèmes en usage à l'étranger. Il devait appartenir à M. Ch. Berrogain de concevoir une organisation plus extensive, plus souple et répondant davantage aux deux desiderata formulés par les milieux commerciaux grâce à la mise en pleine lumière à la fois du rôle d'informateur et du rôle financier des banques d'exportation : double rôle qu'un établissement unique, quel qu'il soit, est impuissant à remplir sur la surface entière du globe. Dans son petit livre de *L'Expansion du Commerce Extérieur et l'Organisation Bancaire*, auquel nous avons emprunté tant d'excellentes choses au cours de cette étude, l'auteur développe, avec tous les détails utiles, un programme très complet envisageant la création immédiate, non pas d'une, mais de quatre banques d'exportation au capital de 25 millions chacune spécialisées, l'une pour l'Orient, les autres pour l'Extrême-Orient, l'Amérique du Sud et l'Amérique Centrale. Comme devait plus tard l'écrire M. Germain Martin, « le crédit à l'exportation doit avoir une organisation à la fois concentrique et excentrique » et, dans ce but, il importera que les banques d'outre-mer fondent, dans les divers pays où elles auront fixé leur rayon d'action, le plus

grand nombre possible de succursales et d'agences, afin d'enlever aux banques étrangères le contrôle de nos transactions. Cette expansion à l'étranger pourra se faire, soit sous la forme d'agences, soit par des prises d'intérêt dans les banques locales comme les banques allemandes et anglaises avaient accoutumé de le faire. « Quand aux places dont l'importance ne justifiera pas l'établissement d'une succursale ou une participation dans une banque locale, elles seront pourvues d'un représentant spécial, de nationalité française autant que possible, dont le rôle sera moins financier que commercial. » (1). C'est que l'auteur insiste vivement sur la nécessité d'être présent en tous lieux, même dans ceux où le chiffre des affaires ne permettrait pas les frais d'établissement d'un guichet : mais là, le correspondant de la banque servira de trait d'union, sa présence incitera les indigènes à se diriger vers l'établissement qui vient à eux ; d'autre part, il informera la société des perspectives d'avenir de la région, de son développement, du crédit des maisons locales ; et, en cas de contestation, sa présence sera d'un grand prix pour obtenir des règlements amiables, si préférables aux interminables procédures en usage outre-mer.

Les banques d'outre-mer auront, pour jouer la fonction féconde que l'on peut en attendre, trois groupes de moyens d'actions : tout d'abord la partie restée disponible de leur capital après qu'auront été couverts les frais énormes, mais nécessaires, d'installation des agences d'outre-mer ; elles auront également des dépôts qui pourront être employés dans leurs opérations : « au siège social ces fonds ne se-

(1) Berrogain, op. cit., p. 191.

ront pas considérables : ils consisteront surtout en sommes venues d'outre-mer et portées au crédit du compte d'un client en attendant d'être affectées à l'amortissement d'une acceptation ». Mais les agences, au contraire, devront largement rechercher les dépôts qui sont le premier moyen d'attirer la clientèle et imiter en cela leurs concurrents anglais.

Enfin, ces banques entretiendront avec la clientèle d'outre-mer des relations étroites et suivies, tant par l'intermédiaire de leurs représentants locaux que par des voyages d'études fréquents et au cours desquels seront examinées, avec les autorités locales, les questions politiques, économiques et financières qui conditionnent l'activité de la banque.

Tel est le beau et large projet que son auteur ne put cependant, devant l'opposition des établissements de crédit, faire triompher en 1919.

Tout à l'opposé des conceptions étudiées dans les paragraphes précédents, il convient et terminant de dire quelques mots d'un projet extrêmement curieux dû à la plume de M. Huart (1), mais dont l'originalité semble bien, malheureusement, être la principale des qualités. L'auteur commence par poser que le crédit à l'exportation est aussi bien organisé en France qu'à l'étranger et, qu'en tout cas, il ne peut être plus développé qu'il ne l'est actuellement : la vingtaine de banques qui s'occupent en France du commerce extérieur, font, en quantité suffisante, toutes les opérations utiles, et elles seraient rapidement entraînées à la faillite si elles consentaient des ouvertures de crédit à lon-

(1) Huart, *op. cit.*, p. 207 et s.

gue échéance. Du reste une banque qui remplirait exactement le rôle que l'on attend des banques d'exportation, aurait de tels frais pour créer des agences lointaines qu'il lui serait impossible de rémunérer ses actionnaires et par conséquent de vivre.

Aussi M. Huart suggère-t-il de commencer par organiser l'importation, ce qui permettrait, du reste, affirme-t-il, d'attendre tous les buts poursuivis par la banque d'exportation. Il serait créé une *banque d'importation* dont le capital d'environ cinq millions serait déposé dans les trois grands établissements de crédit, — Crédit Lyonnais, Société Générale, Comptoir d'Escompte, — pour servir de garantie à sa signature. Elle serait divisée en services, en « départements » spécialisés chacun à une tranche de notre industrie : l'importateur qui voudrait alors faire venir du café, du caoutchouc, ou du cuivre saurait immédiatement au bureau intéressé l'état du marché français actuel pour ce produit et il y trouverait le conseil de surseoir à son achat lorsque le marché serait justement un peu lourd. Ce système permettrait d'obtenir un renseignement immédiat alors qu'actuellement il faut « soumettre l'affaire à trois conseils différents et compter quinze jours au bas mot pour prendre une décision ». De plus, la Banque finira par posséder sur ses clients d'outre-mer des renseignements précieux qui pourront être ainsi la base d'une organisation de l'exportation : « organisation rationnelle, dit M. Huart, sans charges d'exploitation disproportionnées à l'importance des transactions futures ».

Il faut retenir de ce projet le soin qu'a mis l'auteur à faire ressortir les énormes dépenses exigées par le fonc-

tionnement utile d'une banque de commerce extérieur ; il est évident que si, dans bien des cas, des établissements hésitent à se lancer dans ces opérations, c'est qu'en dehors des risques, il est à craindre que les succursales n'absorbent la plus grande partie des bénéfices. Mais le plan de banque lui-même soulève bien des observations : tout d'abord, un versement de deux millions à titre de garantie, car il faut bien laisser à la banque la moitié de son capital pour son fonctionnement, réparti entre nos grands établissements de crédit ne ferait tomber dans les caisses de chacune d'elles qu'une somme dérisoire. D'autre part, les remarques que fait l'auteur sur la lenteur de décision des banques sont injustes, car si les choses peuvent se passer ainsi dans les grandes banques de dépôts où l'organisation administrative règne en maîtresse, il en est autrement dans les banques régionales et dans les banques spécialement adonnées au commerce extérieur où l'on est singulièrement plus expéditif. « On ne voit pas par contre comment la création d'un nouveau rouage compliqué et coûteux, accolé aux grands établissements de crédit aurait pour effet d'assouplir les cadres rigides de ces derniers et d'instaurer dans ces milieux formalistes un esprit nouveau. » (1).

(1) Dewavrin, *op. cit.*,

CHAPITRE III

La Banque Nationale Française du Commerce Extérieur

- I. - *Sa Genèse parlementaire.*
 - II. - *Son organisation et son fonctionnement.*
 - III. - *Ses résultats.*
-

I. — La Genèse Parlementaire de la Banque.

La nécessité d'une intervention de l'Etat dans l'organisation du crédit au commerce extérieur est apparue en France, à la fin de 1915, lorsque, en réponse au questionnaire, qui leur avait été adressé par M. Méline quant aux mesures à prendre pour développer notre commerce extérieur, le syndicat des banquiers de Paris et le Crédit Lyonnais, au nom des établissements de crédit, eurent nettement affirmé leur volonté intangible de ne pas faire davantage, en vue de l'expansion de nos transactions internationales, qu'ils n'avaient fait jusqu'ici.

Jusqu'à ce moment, l'action de l'Etat en cette matière avait paru à la fois impossible et dangereuse : d'une part, au nom des principes, tous les économistes et financiers libre-échangistes et anti-étatistes déniaient à l'Etat le droit de s'occuper d'une matière qui devait ressortir avant tout

de l'initiative privée; et d'autre part, les écrivains de nuance socialiste, pour lesquels cependant l'extension des attributions de l'Etat est un bien, déclaraient, néanmoins qu'il ne pouvait intervenir dans le but de favoriser une classe spéciale de citoyens, négociants capitalistes; les sommes qui seraient retirées de la poche des contribuables pour faciliter d'une façon ou de l'autre leurs opérations, seraient en définitive distraites de l'intérêt général au seul profit d'un petit groupe social privilégié.

Il fallut la guerre et, d'une part, les pouvoirs formidables que l'Etat fut obligé de réunir pour concentrer toutes les forces du pays vers la Défense Nationale, et, d'autre part, la démonstration évidente qu'à la suite du cataclysme, seule, l'extension de nos exportations pourrait « remettre de l'ordre dans la maison » et qu'ainsi l'intérêt général était engagé, pour que l'on songeât sérieusement, au moins corrélativement à l'action des établissements financiers, à une intervention de l'Etat.

En 1915, une commission avait été nommée sous la présidence de M. Méline, pour étudier les moyens les plus favorables pour développer les relations commerciales entre la France et la Russie. Mais l'étude de cet objet précis l'obligea rapidement à étendre ses enquêtes et à envisager l'ensemble de la question du crédit à l'exportation. Pour ce faire, elle adressa un questionnaire aux principaux établissements financiers, sollicitant leur avis « au sujet de l'organisation bancaire à envisager en faveur du crédit à long terme à l'exportation », elle leur demandait également « quel concours ils seraient disposés à donner à la fondation d'un établissement spécialement destiné

à ce genre de crédit, au besoin avec l'intervention de l'Etat ».

Les deux notes adressées en réponse par le Syndicat des Banquiers et le Crédit Lyonnais, conçues dans un esprit indentique, causèrent une profonde sensation dans tous les milieux où les doléances des importateurs et des exportateurs se manifestaient si fréquemment.

Les établissements financiers affirmaient procurer aux négociants toute l'aide qui leur était nécessaire; ils mettaient en œuvre les modalités les plus diverses, mais ne pouvaient baser leur action que sur le crédit personnel du négociant français, le seul qu'ils connussent avec certitude. Quant à créer des succursales ou des agences à l'étranger, la faible natalité française s'y opposait; et du reste, il y aurait assez d'emplois sûrs des capitaux à l'intérieur du pays, pour effacer les traces de la guerre, pour que l'on n'aille pas chercher des opérations aléatoires au dehors. Enfin, si, malgré ce qu'ils faisaient, l'action des banques françaises était encore jugée insuffisante par les négociants, ceux-ci n'avaient qu'à s'adresser aux établissements étrangers établis en France qui leur accorderaient les facilités réclamées.

Les établissements financiers estimaient en conséquence qu'il n'y avait nullement lieu de créer un organisme nouveau qui « serait exposé aux plus graves périls s'il devait se livrer à l'appréciation du crédit des acheteurs ». Quant au concours de l'Etat, ils craignaient qu'il ne fasse naître en quelque sorte l'idée d'un « droit au crédit » qui entraînerait la banque à l'acceptation obligatoire des traites. En conséquence les réponses concluaient qu'il n'y aurait pas

à compter sur les banques pour la réalisation du projet envisagé.

Cependant, pour ne pas donner un programme entièrement négatif, elles déclaraient en terminant, que l'institution de comptoirs spécialisés par industrie qui dispenseraient le crédit sous la garantie solidaire des affiliés, leur semblait un système qui dût donner des résultats assez intéressants; mais c'était là une simple précaution oratoire qui ne correspondait ni au ton ni à l'esprit du reste des notes.

Ces réponses furent sévèrement jugées (1) et il faut bien dire que les établissements financiers avaient un peu passé la mesure dans leur auto-admiration et dans leur mépris et tout ce qui pourrait être fait en dehors d'eux.

En tout cas, il devenait maintenant évident qu'il n'y avait rien à attendre, non seulement de leur initiative, mais même de leur concours. Devant cette volonté d'abstention, la commission crut devoir, en raison des difficultés que rencontreraient encore davantage, au lendemain des hostilités, nos négociants, en présence des projets réalisés par nos concurrents moins engagés que nous dans la lutte, préconiser une action directe de l'Etat.

Cette action se traduisit d'abord par une transformation de l'*Office National du Commerce Extérieur*. Nous ne dirons que quelques mots de cet organisme qui n'a aucun caractère financier et auquel toutes opérations commerciales d'achat pour la revente sont interdites.

(1) M. Léon Polier écrivait dans l'*Europe Nouvelle* qu'« une réponse pareille restera la honte de nos grandes banques » !

Après une longue période de stagnation depuis sa fondation en 1898, il semblait que la proposition de loi de M. Raoul Péret, en 1915, allait donner à l'Office un nouvel essor et l'inciter à une activité plus profitable. Il recevait, en effet, pour mission « de fournir aux industriels et négociants français, soit par des rapports particuliers, soit par une publicité générale et par tous autres moyens, les renseignements commerciaux de toute nature pouvant concourir au développement du commerce extérieur, à l'extension des débouchés dans les pays étrangers, les colonies françaises et les pays de protectorat ». Les services ont été répartis, dans le trop vaste immeuble qu'il occupe avenue Victor-Emmanuel III, en sections géographiques, se partageant les grandes zones commerciales du monde, et il est dit dans un de ses tracts de propagande que « grâce au concours des agents du ministère du Commerce à l'étranger et de nos consuls, avec l'assistance des Chambres de Commerce à l'étranger et des Conseillers du Commerce extérieur, chaque section est en mesure de se constituer pour chaque article une documentation sûre, à jour et immédiatement utilisable ».

D'autre part, l'Office s'est mis en rapport dans nos grands centres d'exportation, à Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nancy, Toulouse, avec les agences régionales constituées par le Comité des Conseillers du Commerce Extérieur. Toujours d'après le tract de propagande, « les exportateurs trouveront dans ces agences, non seulement, la documentation officielle émanant de l'Office National, mais encore des conseils et une aide efficace de nature à faciliter leurs opérations ».

Pourquoi faut-il, hélas, qu'une expérience personnelle nous empêche de souscrire, au moins pour les services de Paris, qui sont les seuls que nous ayons pu voir fonctionner de près, à ce jugement trop flatteur? Du reste les négociants auxquels l'on vient à parler de l'Office se déclarent très généralement fort peu satisfaits de ses services.

Cependant jusqu'à l'arrivée du ministère Clemenceau, les différents ministres des Finances et du Commerce intéressés ne semblaient pas encore disposés à intervenir pour la création d'une banque d'exportation; et ce n'est qu'avec M. Clementel, ministre du Commerce en 1918 et 1919, que l'on vit commencer le travail de constitution d'une telle banque : travail formidable en raison des oppositions qu'il devait soulever, mais que la ténacité de son auteur a dû de mener à bonne fin sous la forme de la *Banque Nationale Française du Commerce Extérieur*.

Néanmoins, entre-temps, l'idée avait fait son chemin ainsi qu'en témoignent plusieurs initiatives parlementaires. Le 7 mai 1918, M. Jules Siegfried présentait une proposition de loi (1) ayant pour but le développement des affaires françaises à l'étranger par la création d'une société d'expansion commerciale. Cette société devait avoir un capital de 250 millions; il lui serait attribué la moitié de la redevance que la Banque de France devait consentir en vue du renouvellement de son privilège. Fonctionnant sous le contrôle de l'État, elle devait avoir pour rôle de faciliter au commerce, à l'agriculture et à l'industrie françaises les opérations d'importations et d'exportations,

(1) Documents parlementaires ; Chambre 1918, n° 4642.

d'escompter le papier à long terme tiré sur les colonies françaises ou les pays étrangers, de contribuer à la création de sociétés commerciales et de banques dans les pays d'outre-mer.

Puis, lors de la discussion pour le renouvellement du privilège de la Banque de France, le 24 juillet 1918, M. Barthe déposait un amendement, signé de quare-vingt-onze noms, aux termes duquel : « En augmentation des avances permanentes, une avance de 50 millions ne portant pas intérêt, sera mise par la Banque de France à la disposition du Trésor Public pour servir de capital de fondation de la Banque Française d'Exportation dont l'organisation est confiée à un comité de quinze membres, dont huit désignés par les Chambres de Commerce de Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux et Le Havre, comité constitué par décret rendu en Conseil des Ministres.

Le dividende attribué à ce capital réparti en 100.000 actions de 500 francs, non privilégiées, émises au nom de la Caisse des Dépôts et Consignations, est attribuée, jusqu'à la liquidation de la dette de l'Etat, cette avance comprise, à la Caisse d'amortissement instituée par l'article 3 de la convention du 26 octobre 1917. »

Le dépôt de cet amendement amena M. Clementel à faire un long exposé de la situation de notre commerce extérieur, particulièrement d'exportation. Il montra la nécessité pour les commerçants de se grouper afin d'envoyer à l'étranger des représentants communs, comme le font le Syndicat de la Bijouterie Parisienne et l'industrie cotonnière de Roanne. Ces représentants préparent et traitent les affaires, et ils rapportent des renseignements

précieux permettant d'éviter les envois si dangereux de marchandises sur des marchés déjà en crise; pour cette opération, il préconise le développement des offices commerciaux comme ceux qui existent déjà à Londres et à Zurich. Mais la plus grosse difficulté pour nos importations vient, dit-il, de l'insuffisance de crédits; ce qui est démontré par le fait que le pourcentage de nos exportations dans les différents pays est d'autant plus faible que le crédit à accorder est plus long; et l'orateur rappelle à ce propos le vœu de la Chambre de Commerce de Turin, que nous avons mentionné, demandant la création d'une banque d'exportation. Cette banque, tous ses efforts sont actuellement tendus à la réaliser, et il fait part, pour la première fois officiellement, du projet à l'étude et des pourparlers engagés. Le principe de ce projet qui doit devenir, presque sans changements, la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, c'est un établissement unique, au capital de 100 millions qui mobilisera par voie d'acceptations renouvelées à l'échéance les traites à long terme tirées sur l'étranger. L'Etat accordera une aide financière à la banque et aura sur elle un droit de contrôle : en particulier il ratifiera la nomination du Conseil d'administration.

Ces déclarations furent unanimement approuvées et M. Barthe, rendant hommage à l'activité qu'il déployait en faveur de notre commerce extérieur retira sans insister son amendement.

A cette même séance, M. Bokanowski déposait un amendement signé de six noms ainsi conçu : « Le paragraphe 1^{er} de l'article 9 des statuts fondamentaux de la banque, éta-

blis par le décret du 16 janvier 1808 et notifié par l'article 2 de la loi du 17 novembre 1897 est complété ainsi qu'il suit :

« A escompter jusqu'à concurrence de 20 0/0 du montant de ses dépôts, et dans la limite d'un maximum de 300 millions de francs des lettres de change et autres effets de commerce payables en France à des échéances qui ne pourront excéder six mois et ayant pour origine des exportations de marchandises introduites en France. »

Mais en raison du projet élaboré par le ministre du Commerce et de l'avancement de ses négociations, l'orateur retira son amendement sans discussion, se réservant de prendre la parole lors de la discussion du projet de loi sur la Banque du Commerce Extérieur; les circonstances dans lesquelles fut votée la loi ne le permirent du reste pas au distingué député.

Au cours de son exposé, le ministre avait promis à la Chambre le dépôt prochain sur son bureau du projet de loi relatif à la Banque du Commerce Extérieur; il lui fallut cependant encore près d'une année pour mener à bien son projet et ce n'est qu'à son indomptable énergie, appuyée par M. Aspe-Fleurimont et avec l'aide de M. Berrogain, qu'il dut de pouvoir surmonter toutes les difficultés et réduire tous les opposants qui voulaient faire échec à son projet.

Enfin, le 8 juin 1919, M. Clementel déposait sur le bureau de la Chambre le « Projet de loi ayant pour objet l'attribution d'une partie de la redevance supplémentaire versée par la Banque de France au Trésor, en vertu de l'article 4 de la convention du 26 octobre 1917, à une *ban-*

que destinée à favoriser le commerce extérieur de la France (1). »

Ce projet, en trois articles, était simplement la ratification de la convention passée entre M. Klotz, ministre des Finances, et M. Clementel, ministre du Commerce, agissant au nom de l'Etat, d'une part, et MM. J. Bloch, G. Griolet et G. Fermé, agissant au nom de la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur (en formation), d'autre part.

Il fut étudié, ainsi que la convention et les statuts y joints, par la Commission du Commerce et de l'Industrie qui fut amenée à demander quelques modifications aux statuts. Celles-ci ayant été consignées dans un premier avenant à la convention, en date du 21 juillet 1919, la commission conclut à l'adoption du projet dans un remarquable rapport, dû à M. Landry et déposé le 22 juillet (2). Le même jour, l'honorable député déposait également au nom de la Commission du budget qui avait été aussi saisie de l'affaire, un bref rapport concluant, évidemment, dans le même sens.

La discussion du projet de loi était prévu pour le début du mois d'août quand, le 29 juillet, au règlement de l'ordre du jour, M. Puech prétextant d'une absence de M. Landry, en demanda l'inscription au lendemain, affirmant que la discussion en serait très brève. La prévision fut plus que réalisée, car le 30 juillet le projet fut voté, en quelques instants et presque sans débats.

(1) Documents parlementaires. Chambre des Députés. II^e Législature ; 1919, n^o 6.239.

(2) Documents parlementaires ; 1919 n^o 6.537.

Le projet transmis au Sénat y motiva de la part de M. Milliès-Lacroix, au nom de la Commission des Finances, un très intéressant rapport (1) qui fut déposé le 29 septembre 1919. Au cours de son étude la Commission avait demandé quelques nouvelles modifications qui furent consignées dans un deuxième avenant à la convention en date du 24 septembre 1919; d'autre part, elle ajouta au projet de loi un quatrième article qui excluait de l'administration de la Banque les membres du Parlement, et, pendant cinq ans, les fonctionnaires qui avaient pris part à la préparation de la convention et des statuts.

Le projet de loi ainsi modifié, avec la convention et les deux avenants, fut voté sans discussion par le Sénat le 3 octobre 1919.

Revenu à la Chambre et approuvé avec ses modifications par un rapport de M. Landry, au nom des deux commissions du commerce et de l'industrie, et du budget, il fut voté le 19 octobre 1919, non sans avoir soulevé quelques critiques.

M. Jean Bon entre autres reprochait au ministre d'avoir traité avec des « personnalités connues qui influent sur la Bourse ». « Si notre commerce extérieur, disait-il, n'a jamais été aidé c'est parce que ces personnalités, qui comptent au Crédit Lyonnais, à la Société Générale, au consortium des établissements financiers et à la Banque de France, ne se sont jamais souciées de son développement ».

Le projet voté par les deux Chambres devenait le 23

(1) Documents parlementaires ; Sénat, 1919, n° 532.

octobre 1919 la « loi attribuant une partie de la redevance supplémentaire versée par la Banque du Trésor en vertu de l'article 4 de la conversion du 26 octobre 1917 à une banque destinée à favoriser le commerce extérieur de la France ». (1)

La Banque Nationale Française du Commerce Extérieur était créée.

II. — *Organisation et Fonctionnement de la Banque.*

I. — *Organisation administrative.*

Le statuts de la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, déposés en l'étude de M^e Moyne, notaire à Paris, le 6 novembre 1919, organisent une banque unique ayant son siège à Paris et ne pouvant avoir en France ni succursales ni agences.

A l'étranger, ainsi que dans les Colonies françaises et les pays de protectorat, elle peut ouvrir des guichets partout où le Conseil d'administration le jugera utile. Cependant lorsque les établissements financiers français seront déjà représentés sur une place, elle ne pourra s'y établir qu'après entente avec ces établissements ; et si un accord ne peut pas se faire, la création de la succursale ou de l'agence ne pourra être réalisée que sur avis conforme des Commissaires du gouvernements institués auprès de la B.N.F.C.E..

Ces Commissaires du Gouvernement, au nombre de

(1) *Journal Officiel* du 25 octobre 1919 ; p. 11.847.

deux, sont chargés du contrôle de toute la comptabilité de la maison. Nommés par les ministres du Commerce et de l'Industrie ils leur font chaque année un rapport sur les comptes de la Banque. Ils ont entrée et voix consultative aux séances du Conseil d'Administration qui doit obligatoirement prendre leur avis avant toute prise de participation dans une entreprise bancaire étrangère, ainsi que pour la création de succursales ou d'agences dans le cas qui vient d'être indiqué.

Le contrôle exercé par ces commissaires serait demeuré vain s'il avait été dépourvu de sanction et pourtant il n'en avait été inscrit aucune dans la convention. La commission du Sénat en ayant fait la remarque, il fut inséré dans le deuxième avenant et inscrit dans les statuts que, dans le cas où la Société ne tiendrait pas compte des observations qui pourraient être présentées par les Commissaires du Gouvernement, les Ministres du Commerce et des Finances auront le droit, après avoir entendu le Conseil d'Administration, de suspendre les versements de l'Etat.

La Société est administrée par un Conseil de neuf membres au moins et de vingt au plus qui doivent tous être français et d'origine française. Ils sont nommés pour six ans par l'Assemblée Générale et renouvelables par sixième. toujours rééligibles. Afin de donner, autant que possible, une impulsion réellement commerciale à la banque et d'orienter son activité dans les directions les plus favorables au développement de nos transactions internationales, il est stipulé que les deux tiers des membres du conseil d'administration doivent être des commerçants ou

des industriels, et un tiers seulement des banquiers ou des fonctionnaires d'établissements financiers. (1)

La nomination du Président du conseil d'administration ainsi que celle du Directeur Général devront être approuvées par décret rendu sur la proposition des ministres du Commerce et des Finances.

A côté du Conseil d'Administration et de la Direction, et pour les renseigner, il pourra être créé, tant à Paris qu'auprès des agences et succursales, des Comités Consultatifs qui auront, à ce titre, la mission de donner des avis sur les crédits demandés, la valeur des effets de commerce donnés en gage, ou proposés à l'escompte ou l'acceptation.

Les règles et les pouvoirs de l'Assemblée Générale sont ceux que l'on retrouve dans toutes les sociétés et ne méritent aucune mention spéciale : les actionnaires ont une voix par dix actions ; ils peuvent se réunir pour arriver à ce nombre et se faire représenter par l'un d'eux.

Il faut cependant remarquer que les statuts ne peuvent être modifiés par l'Assemblée sans l'autorisation des Ministres du Commerce et des Finances qui ont, d'autre part, un droit d'initiative pour lui proposer des amendements. Dans l'énumération de ses pouvoirs, un point soulève des remarques assez importantes : l'article 41 déclare que

(1) Le premier Conseil d'Administration composé de 20 membres comprend : 1° comme banquiers : le président M. Ch. Petit, un vice-président : M. G. Griolet, et MM. Enders, Froideval, Lehideux, F. Mallet, H. Poirier, Raval, soit 8 membres sur 20 qui dépassent légèrement la proportion statuaire. 2° comme négociants et industriels : 2 vice-présidents : MM. J. Bloch et Ancel Seitz ; et MM. I. Bernard, Delpech, Fermé, Gourdeau, Heuzey, G. Lamaille, Lignon, M. Porte, V. Révillon, Sébastien •

« l'Assemblée peut décider notamment : la mise des actions en titres au porteur ». Bien que, conformément à la convention, cette décision ne puisse être prise qu'avec l'autorisation des ministres, puisqu'elle entraînerait la modification de l'article 12, § 52 des statuts « les actions sont nominatives, même après leur entière libération », il semble qu'il y a, dans le seul fait d'envisager une pareille éventualité, une antinomie flagrante avec ce qui doit être un principe fondamental de la banque et qui est le texte de l'article 18 : « les trois quarts au moins des actions doivent toujours être la propriété de Français ». Cette précaution apparaît indispensable en raison de l'objet de la banque et du concours que l'Etat lui fournit, concours qui ne saurait évidemment subsister si le capital passait entre les mains étrangères. Mais comment pourra-t-on connaître les propriétaires des actions mises au porteur, et savoir que les trois quarts sont bien toujours propriété française ? Il apparaît donc que les textes qui font allusion à des titres au porteur (art. 17, art. 41) n'ont pas en réalité raison d'être et seraient plutôt à supprimer comme pouvant prêter à confusion.

II. — *Organisation financière.*

La Banque Nationale Française du Commerce Extérieur a été constitué au capital de cent millions, divisé en 200.000 actions de cinq cent francs chacune. (1) Pour assurer la souscription de ces titres il a été formé, le 23

(1) Elles sont payables par quart le premier en souscrivant et les trois autres sur appel du Conseil d'Administration. A l'heure actuelle, il n'y a eu encore qu'un quart appelé.

juin 1919, un Syndicat de garantie d'émission du capital qui en donna deux tiers à « absorber » à un groupe d'industriels et de commerçants et un tiers à un groupe de maisons de banques et d'établissements de crédit. A peu près tous nos grands établissements financiers ont participé à la constitution de la Société : citons le Crédit Lyonnais, la Société Générale, le Comptoir d'Escompte, la Banque de Paris et des Pays-Bas, la Banque Privée, la Banque Nationale de Crédit, le Crédit Mobilier, la Banque des Pays du Nord, la Compagnie Algérienne, etc... L'on ne peut à ce propos s'empêcher de remarquer l'évolution soudaine qui se fit dans l'esprit de ces établissements à propos de la création d'une Banque du Commerce Extérieur. Après la réponse si tranchante qu'ils avaient faite au questionnaire Méline en 1915 et vu leurs dispositions naturelles, il semblait bien qu'ils ne dussent jamais s'intéresser à la création de cette banque ; et cependant, dès que le projet prend corps, on les voit brusquement faire volte face et se disputer les titres de la nouvelle création. Les raisons de ce changement d'attitude, qui avait paru sur le moment incompréhensible, semblent bien s'expliquer maintenant à la lumière des faits, et fournir à leur tour la clef de la passivité et de l'absence de résultats de la banque : s'il faut en croire une opinion assez répandue, ce serait pour se rendre maîtresses des destinées de la nouvelle institution que les banques auraient si largement participé à sa fondation ; n'ayant pu briser l'inlassable énergie de M. Clémentel, il semble qu'elles se seraient décidées à faire contre mauvaise fortune bon cœur. Mais pour se protéger entièrement contre les risques de concurrence

que pouvait leur causer la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, elles ont tenu à s'assurer dans son administration la place prépondérante.

Le capital de la Banque peut être porté à deux cents millions par simple délibération du Conseil d'Administration. Au delà, il faudrait une décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire.

Ainsi que nous avons eu l'occasion de le mentionner précédemment, « les trois quarts au moins des actions doivent toujours être la propriété de Français ». Cette condition, nous l'avons dit, nous paraît devoir être considérée comme une des bases fondamentales de l'organisation de la Banque. Seule, une forte majorité d'actionnaires français pourra assurer à l'affaire une direction à peu près conforme à l'intérêt général de notre pays ; encore est-il que la possession d'une grande partie du capital par les établissements financiers, diminue singulièrement la portée de cette précaution.

A côté de son capital, une ressource importante de la banque, lui est fournie par le concours de l'Etat. C'est l'étendue et la forme de ce concours qui ont fait l'objet de la convention du 28 mai 1919 approuvée par la loi du 23 octobre.

Elle a stipulé que l'Etat s'engageait à attribuer à la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, après le prélèvement de complément revenant au crédit agricole par application de l'article 3 de la loi du 20 décembre 1918, les deux tiers de la redevance supplémentaire versée par la Banque de France au Trésor, en vertu de l'article 4 de la convention du 26 octobre 1917.

En d'autres termes, il est prélevé pour le crédit agricole une somme égale à la différence entre la redevance principale créée en 1917 et la redevance de la loi du 29 décembre 1911. Après le prélèvement de cette somme, les deux tiers de la différence entre ce qui reste et ce qui a été versé par la Banque de France suivant la convention de 1917 seront accordés à la B.N.F.C.E.

M. Landry, dans son rapport, a fait le calcul de l'importance de l'aide financière qui pourrait être ainsi fournie par l'Etat; il est arrivé aux chiffres suivants :

A. — Avec le taux d'escompte de 5 %.

	1	2	3	4	5	6
Circulation productive	Redevance de la loi de 1911	Redevance principale	Redevance supplémentaire	Somme prélevée sur la redevance supplémentaire pour le Crédit Agricole (1-2)	Somme disponible (3-4)	Somme attribuée à la B.N.F.C.E.
2milliar ^s	16.666.666	12.500.000	5.625.000	4.166.666	1.458.383	972.222
3milliar ^s	25.000.000	18.750.000	10.937.500	6.250.000	4.687.800	3.125.000
4milliar ^s	33.333.333	25.000.000	18.125.000	8.333.333	9.791.666	6.527.777

B. — Avec le taux d'escompte ramené à 4 %.

	1	2	3	4	5	6
Circulation productive	Redevance de la loi de 1911	Redevance principale	Redevance supplémentaire	Somme prélevée sur la redevance supplémentaire pour le Crédit Agricole (1-2)	Somme disponible (3-4)	Somme attribuée à la B.N.F.C.E.
2milliar ^s	11.428.571	6.000.000	4.300.000	5.428.571		
3milliar ^s	17.142.857	7.900.000	8.250.000	8.142.857	107.143	71.420
4milliar ^s	22.857.143	12.000.000	13.450.000	10.857.143	2.592.857	1.728.571

Ces chiffres qui n'étaient que des essais paraissent assez inférieurs à ce qu'a donné la réalité : le premier versement effectué en septembre 1920 (1) s'est en effet élevé à 15.073.025,52 et le deuxième effectué en 1921 a atteint 13.926.974,48.

Ces sommes se divisent en deux parties :

1° Une subvention annuelle de deux millions ;

2° Le reste constitue une avance remboursable sans intérêts jusqu'à concurrence de 25 millions de francs qui doit être affectée à un « Compte de Réserve Spéciale ». L'on voit, par les chiffres précédents, que le total de cette réserve spéciale a été constitué dans les deux versements de

1920 ET 1921

Versement total effectué	Subvention annuelle	Avance pour la constitution de compte de réserve
15.073.025.52	2.000.000	13.073.025.52
13.926.974.48	2.000.000	11.926.974.48
29.000.000.00	4.000.000	25.000.000.00

Le versement de la subvention annuelle de 2 millions doit cesser lorsque l'intérêt versé aux actionnaires atteint 6 0/0 (2), ou lorsque le fonds de réserve spéciale est cons-

(1) Cette date a été exceptionnelle pour le premier versement car ils doivent être effectués fin février au plus tard.

(2) Dans la Convention, le taux de l'intérêt au-dessus duquel cesserait le service de la subvention annuelle avait été fixé à 7 0/0. La Commission du Sénat fit remarquer que ce taux paraissait bien élevé ; et dans le deuxième avenant il fut ramené à 6 0/0.

titué à 25.000.000. Cette deuxième condition étant remplie, il semble que l'Etat ne devrait plus désormais aucune redevance à la B.N.F.C.E.; mais pour assurer à la banque une assise tout à fait stable il a été stipulé que dans tous les cas la subvention annuelle lui serait payée pendant cinq ans, et, dans ces conditions, la subvention est dûe jusqu'au premier janvier 1925.

L'emploi de la subvention annuelle a donné lieu entre l'Etat et les promoteurs de la banque à des discussions très opiniâtres : dans la rédaction de la convention, elle avait été considérée « comme l'un des éléments distribuables du compte de profits et pertes ». Il en résultait que l'Etat ne conservait aucun pouvoir de contrôle sur l'utilisation de cette somme qui pouvait être entièrement affectée à verser des dividendes aux actionnaires. Malgré tous ses efforts, M. Clémentel n'était pas parvenu à obtenir que cette subvention fournie cependant par le contribuable, fût imputée à la couverture de frais d'intérêt général, tels que l'expansion de la banque à l'étranger, ou une aide spéciale à certains exportateurs particulièrement intéressants, les petits par exemple. La Commission du Sénat s'éleva vivement contre cette disposition qui « aurait pour effet de faire assurer par l'Etat le versement d'un dividende déterminé et très élevé aux actionnaires, ce qui, par suite, serait de nature à atténuer toute stimulation et toute initiative de la part des administrateurs de la banque ». Après de nouvelles et difficiles négociations, le Gouvernement l'emporta et obtint, d'une part, la suppression du début de l'article 3 de la convention qui attribuait

le caractère d'« élément distribuable » à la subvention, d'autre part une nouvelle rédaction de l'article 2 d'après lequel désormais : « les fonds provenant de la subvention annuelle devront être entièrement affectés à des dépenses d'organisation à l'extérieur, frais de mission, création d'agences ou succursales, services de renseignements et statistiques, ou à des frais généraux d'administration se rapportant aux mêmes objets ».

Il ne semble, du reste, pas que cette prescription, bien que consignée à la fois dans le deuxième avenant et dans les statuts (art. 6, § 5) ait été scrupuleusement observée jusqu'ici. Le rapport des commissaires sur l'exercice 1920 déclare en effet avec une franchise que l'on n'est pas habitué à rencontrer dans de tels documents que « cette somme de francs 13.073.025,52 (avances de l'Etat en 1920) ajoutée aux 2 millions de la subvention annuelle, dont nous avons parlé tout à l'heure, a, comme elle, été utilisée par la banque pour ses affaires courantes ».

Quant à l'importance des sommes ainsi détournées de leur destination légale, est-il possible de la calculer ? Disons tout de suite que pour ce faire on se heurte à de très grosses difficultés : malgré l'art. 32 des statuts d'après lequel, au cas où des modifications à la forme des comptes d'inventaire et des bilans seraient introduites, — ce qui du reste ne peut être fait que d'accord avec les commissaires du Gouvernement — « les comptes et bilans devraient, à la fin des deux exercices suivants, être présentés à la fois sous l'ancienne et sous la nouvelle forme », nous avons le regret d'être obligé de constater que le bilan de l'exercice 1921 comporte quatre postes nouveaux,

dont un à l'actif et au passif, et que malgré cela, il n'a été établi qu'une seule forme de bilan; ce qui, à moins de connaissances de comptabilité très complètes et d'un travail très ardu, rend la comparaison des deux bilans de 1920 et 1921 sur certain points presque impossible : l'utilisation des fonds de la subvention, et nous n'arrivons pas à penser que ce soit par hasard, est du nombre. Des calculs établis par « Les Nouvelles Economiques et Financières » (1) d'après les données des rapports des commissaires, il ressortirait les chiffres suivants : en 1920, le poste « Compte d'Ordres et divers » s'élevant à 1.797.489 fr. 13 comprenait, entre autres choses, d'après le rapport des commissaires « le report à nouveau du reliquat (sic) de la subvention annuelle de 2 millions reçue de l'Etat au mois de septembre dernier; ceci après déduction des dépenses, faites en 1920 sur ce chapitre, dépenses qui atteignent environ le cinquième de la somme ci-dessus », soit environ 400.000 francs (365,900 fr. 53 établit-on par calcul).

Pour l'exercice 1921, il est créé un compte nouveau « Subventions » qui figure au passif pour 2.526.422,67: ce compte comprend, d'après le rapport des commissaires, le reliquat non utilisé de l'exercice précédent soit 1.634.099,47 ainsi que les deux millions versés par l'Etat en 1921, ce qui ferait un total de 3.634.099,47; la différence entre ce chiffre et celui porté au bilan, soit 1.107.676,80 représente les dépenses faites sur ce chapitre « y compris 645.393,63 représentant l'imputation faite

(1) Numéro du 17-27 septembre 1922.

au compte « Subventions » des 20 0/0 des Frais Généraux de l'exercice ».

Et le journal de conclure : « Autrement dit, la banque a reçu de l'Etat pour les deux premiers exercices de son existence, 4 millions de subvention sur lesquels elle a pris, pour atténuer ses frais généraux en la forme : 365.900,15 en 1920; 645.393,63 en 1921; soit un total de 1.011.293,78 ».

Et encore n'est-il pas certain que les 365.900,15 de 1920 ont été entièrement employés aux frais généraux d'expansion puisque, ainsi que nous l'avons mentionné, les commissaires avaient avoué que « la subvention annuelle a été utilisée par la banque pour ses affaires courantes ».

Mais même en admettant l'utilisation correcte de cette somme il n'en reste pas moins que, du rapport même, il ressort que, sur les 4 millions d'avances de l'Etat, la banque n'en a employé que 1.011.293,78 à l'objet pour lequel ils devaient être « entièrement affectés ». Que sont donc devenus les 2.988.706,22 restants ? En supposant même qu'on les trouve entièrement reportés au bilan de 1922 comme « reliquat non utilisé de l'exercice précédent », il n'en reste pas moins que pendant ce temps la banque les a utilisés, non pas ainsi que le prévoit le deuxième avenant à la convention, en la création d'agences ou de succursales à l'étranger, mais pour des affaires bancaires courantes.

Ayant ainsi examiné le rôle de l'Etat dans la constitution financière de la banque, quels avantages s'est-il réservés pour la suite ? « car il est juste et équitable que l'Etat qui a contribué financièrement et par son patronage au déve-

loppement de la Société ait une participation dans les bénéfices ». (1)

La réponse à cette question nous est fournie par l'art. 44 des statuts : « Bénéfices ». Il stipule que : après déduction de toutes les charges et frais généraux ainsi que des amortissements, réserves et provisions, il est prélevé sur les bénéfices restants, d'abord 5 0/0 pour la réserve légale, puis la somme nécessaire pour assurer au montant versé des actions un intérêt cumulatif de 6 0/0. Ensuite, et sous déduction des sommes que l'Assemblée des Actionnaires déciderait de reporter, le solde est réparti comme suit :

- 60 0/0 aux actionnaires;
- 5 0/0 au personnel;
- 5 0/0 au Conseil d'Administration;
- 30 0/0 à l'Etat.

Les sommes revenant ainsi à l'Etat devaient servir à compléter ses avances jusqu'à ce qu'elles aient atteint le total de 25 millions : dans la réalité les versements d'avance de l'Etat ont été terminés en 1921 alors qu'on ignore encore quand il pourra être réparti des bénéfices. Quand cette répartition interviendra, la part de 30 0/0 de l'Etat sera affectée au remboursement des 25 millions d'avances.

Il a été de plus stipulé que lorsque ces avances auraient été intégralement remboursées, — mais ce moment ne semble pas près d'arriver — le solde des bénéfices sera

(1) Rapport Landry ; p. 38.

réparti suivant le pourcentage ci-après :

- 60 0/0 aux actionnaires;
- 10 0/0 au Conseil d'Administration;
- 10 0/0 au personnel;
- 20 0/0 à l'Etat.

Mais on peut imaginer que, pendant les vingt années pour lesquelles a été conclue la convention, les bénéfices réalisés par la Banque aient été trop faibles pour pouvoir rembourser intégralement, durant ce laps de temps, les avances faites par l'Etat. Aussi a-t-il été stipulé à l'art. 8 de la convention que, pour ce remboursement, la date d'expiration de la convention n'interviendrait pas et que, même après 1940, la société serait tenue, le cas échéant, de continuer à l'Etat sa participation bénéficiaire jusqu'à libération complète de sa dette.

Enfin, au cas où la société viendrait à être liquidée, l'actif réalisé servirait d'abord à payer le passif vis-à-vis des tiers; en second lieu à rembourser à l'Etat ce qui lui resterait dû sur ses avances; et le surplus serait réparti conformément aux pourcentages indiqués précédemment.

III. — *Organisation technique*

L'examen des nombreux projets qui avaient précédé la création de la Banque Nationale montre que tous les systèmes conçus avaient préconisé la création d'une banque unique. Il ne faut donc pas s'étonner que ce soit à cette solution que l'on ait abouti pour la B.N.F.C.E. Cependant

le principe de l'unité a été vivement combattu par différents auteurs et il semble bien que les arguments fournis en faveur de la pluralité des établissements témoignent d'une compréhension plus nette du crédit au commerce d'exportation que ceux mis en avant lors de la création de la banque unique du Commerce Extérieur.

M. Landry qui a résumé dans son rapport les opinions de ces derniers a posé tout d'abord comme principe que l'Etat ne pouvait s'occuper que d'une seule institution : s'il a pensé « personne » en écrivant « institution », nous nous comprenons parfaitement ; mais si c'est bien l'impossibilité pour l'Etat d'intervenir dans plus d'une banque qu'il a prétendu démontrer, nous avouons que son raisonnement est bien peu convaincant ; il nous dit, en effet, simplement que l'« on conçoit mal une multiplicité de banques, jouissant toutes de privilèges d'Etat, mais qui seraient indépendantes les unes des autres, et qui, par suite, risqueraient de s'accorder mal dans la poursuite de buts communs d'intérêt général ». C'est un argument qui nous paraît sans grande valeur dans le fond comme dans la forme.

Le rapporteur estime, d'autre part, qu'« avec une banque unique les risques seront divisés beaucoup plus qu'avec des banques spécialisées ». Spécialisées par branche de commerce, le danger est particulièrement menaçant : c'est exact, aussi personne n'a préconisé cette division. Celle qui a été recommandée par les partisans des banques multiples est la spécialisation géographique et pour celle-ci, l'honorable député est bien obligé de convenir que l'objection est moins forte : « Cependant, dit-il, il n'est pas

rare de voir des crises sévir sur des pays entiers, voire même sur des régions entières du globe ». Le danger est réel lorsque la spécialisation est trop poussée, et nous l'avons montré en étudiant, au début de cet ouvrage, la situation des pays à monoculture; mais le seul exemple de la Banque de l'Afrique Occidentale Française qui a bien réussi depuis qu'elle a concentré toute l'activité de cette partie de nos colonies, prouve qu'une large spécialisation n'est pas incompatible avec les profitables résultats

Enfin, l'on a fait valoir qu'avec plusieurs banques il serait impossible de contrôler le crédit qu'un exportateur serait encore susceptible de « valoir » : soit un exportateur qui, estimé pour une surface de 500.000 francs, a déjà obtenu dans la banque A... 400.000 francs; s'il demande 300.000 francs à la banque B..., celle-ci les lui accordera sans difficulté, ignorant qu'il a déjà obtenu 400.000 francs à côté et qu'en réalité il n'a plus de couverture disponible que pour 100.000 francs. Cette objection nous paraît tout d'abord ignorer les liens étroits qui unissent les banques, et il ne semble pas qu'il eût été difficile, en particulier pour les banques du commerce extérieur à constituer, de prévoir un service d'inter-renseignements qui aurait permis de savoir instantanément si tel client qui demandait des facilités pour Hanoï, n'avait pas déjà des engagements à Buenos-Ayres ou à Dakar. Les banques étant spécialisées par pays, les affaires du commerçant n'auraient pas pu souffrir de cette divulgation, du reste, toute intérieure. Mais surtout le raisonnement tenu paraît méconnaître les véritables conditions du crédit au commerce extérieur bien organisé : il doit, en effet, être établi aussi

bien, sinon davantage, sur la connaissance du correspondant étranger que sur celle du négociant européen, et de là vient que les banques allemandes et anglaises, qui ont poussé à la perfection leurs opérations de crédit à l'exportation, ont, dans tous les cas, développé avant tout leurs services de renseignements à l'extérieur.

C'est cela justement que ne peut pas faire un établissement unique qui se trouve seul en face d'un monde trop grand et qui ne peut avoir la prétention de l'apprendre et de le connaître tout entier. Aussi le système conçu par M. Ch. Berrogain de quatre banques ayant chacune une sphère d'action bien délimitée nous semblait-il mieux convenir aux nécessités du commerce extérieur: c'est que, comme le dit le savant auteur, « il résulte de l'expérience acquise par nos voisins qu'une banque unique peut difficilement assumer la charge écrasante de servir les intérêts français sur toute la surface du globe. Outre qu'il lui faudrait un capital considérable, on ne peut demander à une même direction, — qui doit être compétente, — de posséder des connaissances universelles lui permettant de diriger effectivement les multiples affaires confiées à ses soins. Les méthodes commerciales sont tellement différentes en Chine et dans l'Equateur, par exemple, pour ne citer que ces deux cas, que la centralisation des affaires d'outre-mer semble loin d'être la formule désirable. »

Enfin, au point de vue sociologique, s'il est vrai que la loi de l'évolution tend à une différenciation et à une division du travail toujours plus accentuée n'est-il pas régressif de vouloir grouper au sein d'une même société des

opérations se rapportant à des contrées si différentes et si lointaines les unes des autres? .

Puisque la B.N.F.C.E. a été réalisée seule pour subvenir aux besoins de notre commerce extérieur, a-t-elle au moins toute facilité pour se développer à l'intérieur et à l'extérieur du pays et établir des succursales et agences partout où notre commerce peut trouver des débouchés importants ou bien souhaite d'avoir des renseignements précis?

En France, la situation est simple et nette : suivant l'article 2, paragraphe 2, des statuts, « la société n'aura en France ni succursales, ni agences ».

Cette rédaction a été exigée comme condition *sine qua non* de leur consentement par les établissements financiers existants. Ils voulaient, en effet, s'assurer absolument contre toute concurrence possible de la part de la nouvelle banque et, en particulier, l'empêcher sans retour de faire le commerce de dépôts : le meilleur moyen était de la restreindre à un seul siège. Les promoteurs de la banque affirmaient bien sans trêve que : « la future institution remplira un rôle bien défini, ne faisant concurrence à personne, mais aidant les banques existantes et permettant en outre à toute banque en France de favoriser les affaires avec l'étranger » (1); ces assurances ne pouvaient suffire aux établissements de crédit qui exigèrent comme gage de la sincérité des déclarations l'interdiction d'ouvrir des agences en France.

Cette condition souleva de vives protestations au Sénat,

(1) Rapport Milliès-Lacroix ; p. 24.

mais, malgré de nouvelles négociations, « le gouvernement s'est heurté à l'intransigeance des établissements de crédit et des banques qui ont fait valoir que ces organes secondaires n'étaient pas nécessaires; que leur établissement serait très dispendieux; que, fatalement, ils se laisseraient entraîner à des opérations de dépôt ou autres, sans lien avec les affaires d'exportation et qu'ils deviendraient ainsi concurrents des banques à l'intérieur. Or, comme les établissements de crédit et les banques se sont engagés à souscrire pour un tiers au capital de cent millions (et qu'il faut aussi les ménager puisqu'on sera appelé à recourir à eux par la suite pour les opérations d'escompte et de réescompte), le gouvernement a été obligé de condescendre à leur exigence. Nous ne saurions trop le regretter; mais, comme il nous a été impossible de faire revenir les banques sur leur résistance, nous nous sommes inclinés ».

Il semblait, en effet, avant la création de la Banque, réellement regrettable qu'elle ne pût fonder des agences en France, principalement dans nos ports et les exigences des établissements préexistants apparaissaient souvent véritablement odieuses. L'opinion a beaucoup changé depuis que l'on a vu la B.N.F.C.E. à l'œuvre : depuis qu'on a vu qu'il n'y avait en elle, sur qui on avait fondé tant d'espoir de nouveau, qu'une banque comme beaucoup d'autres, avec le même esprit routinier, la même indifférence vis-à-vis des opérations vraiment commerciales. Déjà, malgré les lisières étroites dont on a tenu à l'enfermer, elle n'a pas toujours pu résister à la tentation de retrouver dans des opérations de banque courantes une compensation à ce qu'elle avait perdu dans des affaires

malheureuses; qu'aurait-ce donc été si elle avait eu plus de libertés?

Du reste, l'interdiction d'avoir des succursales en France ne peut la gêner pour les opérations proprement commerciales pour lesquelles elle a été créée : en effet, pour ce qui est de l'exportation, le commerçant ou l'industriel sachant longtemps d'avance ce qu'il a l'intention d'expédier à l'étranger a tout le temps pour se mettre en rapports avec la banque à Paris en lui indiquant ses acheteurs; celle-ci, devant connaître les deux parties par ses fiches de renseignements, pourra fixer en toute connaissance de cause l'exportateur sur le montant des crédits qu'elle est disposée à lui consentir. Quant aux opérations d'importation, c'est encore plus simple : « ou elles se préparent de longue main par les soins des importateurs de matières premières (par exemple) avec leurs banquiers qui leur ouvrent des crédits dont les expéditeurs lointains peuvent disposer dans de certaines conditions; ou elles se font à l'arrivée de la marchandise et sur leur examen. En ce cas les banquiers locaux ou les succursales des établissements de crédit sont là pour y pourvoir et elles le font depuis longtemps et d'autant plus largement que les risques à courir sont faibles » (1).

Pour l'étranger, la situation des agences apparaît plus compliquée, car elle est le résultat d'une transaction entre les établissements financiers et le groupe fondateur de la banque. Les premiers voulant une interdiction absolue, et les promoteurs réclamant une liberté bien naturelle en l'espèce, on s'est mis d'accord sur un compromis, d'où est

(1) *Nouvelles Économiques et Financières* ; 17-27 juillet 1922.

sorti le texte lourd et pénible du troisième paragraphe de l'article 2 des statuts, dont le style trahit à lui seul tout un monde de négociations. Nous avons eu l'occasion d'en dire un mot au début de cette description de l'organisation de la B.N.F.C.E., mais il n'est pas inutile de revenir sur ce texte.

En principe, la Banque peut créer des succursales et des agences dans les colonies françaises, dans les pays de protectorat et à l'étranger, et d'une manière générale, partout où le Conseil d'administration jugera à propos d'en établir. Mais les établissements bancaires existants ont mis leur veto lorsque s'est posée la question de création d'agences dans les villes où ils étaient déjà établis. Ils ont d'abord purement et simplement refusé à la banque le droit de s'installer là où ils l'étaient déjà. Puis, le gouvernement insistant, ils se sont déclarés prêts à permettre ces succursales à condition que la banque se soit entendue avec eux, mais c'était là, on le voit, un engagement purement potestatif. Enfin, après de longues discussions, M. Clementel est arrivé à un système moins arbitraire, qui était celui inscrit dans les statuts soumis à la Chambre le 8 juin 1919 avec le projet de loi. D'après ce texte, « dans les villes où il existe déjà des sièges, succursales, agences ou filiales d'établissements bancaires français, la société devra chercher d'abord à nouer une entente avec ces établissements et, dans le cas où cette entente ne pourrait être réalisée, elle ne pourra créer de succursale ou d'agence qu'après décision de l'Assemblée générale ordinaire »

Cette rédaction témoignait de la part des établissements financiers d'une très grande habileté : en effet, sous son

libéralisme apparent, elle laissait encore la décision tout entière à la merci des banques fondatrices, puisque, en admettant même qu'elles n'aient pas en mains la majorité des voix, elles étaient toujours sûres par leur expérience de manœuvrer l'assemblée à leur guise.

C'est cette crainte que traduisit M. Landry en des termes de la plus parfaite courtoisie parlementaire en écrivant au ministre : « Cette procédure est bien lourde; elle est bien lente aussi, vu l'espacement des réunions de l'Assemblée générale. » Et il concluait en demandant que la décision fût prise après consultation des commissaires du gouvernement.

Ce point de vue l'emporta, enfin, et fut sanctionné dans le premier avenant, puis dans les statuts qui ont décidé que « dans le cas où cette entente ne pourrait être réalisée avec aucun d'eux (les banques établies sur la place), la succursale ou agence ne pourra être créée que sur avis conforme des Commissaires du gouvernement. »

Cette solution paraissait d'avance favorable; mais depuis, et s'il faut s'en rapporter à l'observation des faits, il semble qu'il n'y a finalement pas grand'chose de changé à la situation primitive. Cela est fâcheux, car si nos banques sont représentées sur un assez grand nombre de places à l'étranger, elles n'y font que des opérations courantes de Bourse et de spéculation et délaissent entièrement les transactions commerciales. Il n'aurait pas été mauvais qu'une banque, que nous voulons, malgré tout, considérer comme s'occupant du commerce au premier chef, pût s'installer à côté d'elles pour traiter les branches d'activité dont elles ne s'occupaient pas (im- et exporta-

tions, renseignements); mais, à l'heure actuelle, il lui est pratiquement impossible de créer des agences là où la banque française est déjà représentée, si bien que, d'après les rapports même du Conseil d'administration, ni en 1920 ni en 1921, aucune agence, pas la moindre succursale n'a vu le jour à l'étranger.

Si l'on songe à tout ce que nous avons essayé de démontrer de l'importance primordiale des renseignements en matière de crédits au commerce extérieur et, de là, la nécessité d'être partout visible et présent, pourra-t-on encore s'étonner de voir la banque réussir si peu dans le domaine pour lequel elle avait été créée ?

..

Quant aux opérations que peut faire la banque, quelles sont-elles ?

Toujours dans la pensée d'éviter que la Banque du Commerce Extérieur pût devenir une rivale pour les autres banques et, en particulier, qu'elle leur disputât ces dépôts qui constituent leur force principale, la première rédaction des statuts avait été conçue en des termes très restrictifs : au siège social, ainsi que dans les agences créées dans les villes où se trouvaient déjà des représentations d'autres banques, ses opérations devaient se limiter strictement à celles qui concernent le commerce d'exportation et d'importation ; elle pourrait y avoir des comptes courants, mais devait, dans ce cas, ne servir d'intérêts qu'aux soldes créditeurs résultant d'opérations commerciales. Pour les autres agences à l'étranger, il lui était laissé une plus grande

liberté, bien que cependant elle n'eût nulle part le droit de faire des opérations de Bourse ou de spéculation. Enfin, et ceci était le point capital, elle n'était en aucun cas autorisée à ouvrir des comptes de dépôts.

A l'heure actuelle où l'on constate la facilité avec laquelle elle a tendance à se conduire comme une banque ordinaire et à oublier trop facilement la vaste fin d'intérêt général pour laquelle elle fut créée, aucune mesure ne paraîtrait trop énergique pour la maintenir, au besoin malgré elle, dans le droit chemin. Mais dans le premier moment d'illusions qui accompagne toujours le terme d'un d'un enfantement long et laborieux, on pensa que la banque, naturellement désireuse de faire l'impossible pour l'expansion de notre commerce extérieur, ne pourrait qu'être gênée par les restrictions que l'on voulait lui imposer. L'on rappelait la puissance des banques d'outre-mer, anglaises et allemandes; ces dernières en particulier possédaient des centaines de millions de dépôts dans leurs caisses qui leur permettaient, par la force des moyens d'action qui en résultaient, de développer les opérations commerciales de l'Allemagne dans des conditions très favorables à ses nationaux. « Il nous faut suivre, écrivait M. Landry, les exemples que nos rivaux nous ont donnés; et nous estimons que, s'agissant des succursales et agences créées hors de France, il n'y a pas lieu de distinguer selon que, dans les villes où seront établies les succursales ou agences de la Banque du Commerce extérieur, les autres banques seront ou non installées. Ces dernières seront suffisamment protégées par les conditions mises en pareil cas à la création des succursales ou agences dont il s'agit. »

Pour le siège social, la question est plus délicate, car sa situation privilégiée lui donnerait sur les autres sociétés un avantage marqué. Elle lui permettrait en particulier de consentir à ses déposants un intérêt relativement élevé, puisque garanti par les subventions de l'Etat, et pourrait ainsi causer un tort très grave aux autres établissements financiers en leur enlevant les dépôts attirés par une rémunération supérieure. D'autre part, il est dangereux, en raison de la nature des opérations qu'elle aura à traiter, de lui laisser la possibilité de recevoir des sommes importantes qu'elle serait ensuite instinctivement amenée à utiliser dans des crédits à long terme : il est indispensable de ne pas s'en remettre à la seule sagesse et à la seule prudence de la banque et de prendre des précautions pour qu'elle ne soit pas tentée de s'engager dans une voie périlleuse.

Néanmoins, il ne semblait pas possible de lui interdire absolument l'ouverture de comptes de dépôts, même au siège, car, dans divers cas, ces opérations sont nécessaires à la naissance même ou au développement de la transaction commerciale à venir. Ainsi « il ne saurait être question d'interdire à un Brésilien qui aura vendu des cafés en France de laisser chez elle, en attendant qu'il en ait l'emploi, le prix de sa vente : ce serait l'obliger, ou tout au moins l'inviter, à porter cette somme dans une banque étrangère. On n'empêchera pas non plus un étranger qui se propose d'acheter des marchandises françaises, de confier momentanément à la Banque du Commerce Extérieur l'argent qui servira à ses achats, et qu'il voudra

avoir tout prêt pour acheter dans les meilleures conditions » (1).

Dans ces conditions, la Commission du commerce et de l'industrie à la Chambre réclamait une atténuation des restrictions que l'on voulait imposer à la banque : « La commission estime qu'à l'étranger la banque devrait avoir la plus grande liberté d'action. En France, c'est-à-dire au siège social, il convient sans doute d'empêcher qu'elle ne puisse drainer les dépôts des autres banques; mais une certaine latitude, cependant, doit lui être laissée pour les opérations à effectuer avec sa clientèle de commerçants ».

C'est sur ce point que s'engagèrent les batailles les plus acharnées de la lutte qu'eut à soutenir le ministère de M. Clementel pour faire triompher son projet contre la résistance des Etablissements de Crédit et des autres banques, et plusieurs fois, il sembla que cette détermination des pouvoirs de la Société allait être la pierre d'achoppement sur laquelle s'écroulerait l'idée ministérielle. Sa ténacité vint encore une fois à bout des objections qui étaient élevées, et il parvint à faire admettre que les opérations de la Banque ne fussent pas fixées d'une manière stricte et limitative.

C'est ce résultat qu'enregistra l'article 2 du premier avenant, reproduit à l'article 3 des statuts : « La société a pour objet... 2° - de faire :

« a) Aux colonies françaises, dans les pays de protectorat et à l'étranger, toutes opérations usuelles de banque et principalement celles qui concernent le commerce d'exportation et d'importation;

(1) Rapport Landry ; p. 49

« b) En France, les opérations strictement limitées à celles concernant le commerce d'exportation et d'importation. »

Ayant ainsi vu peu à peu se constituer devant nos yeux l'ensemble de l'organisation de la Banque du Commerce Extérieur et, après avoir déterminé vers quels buts cette organisation allait avoir à diriger son activité, il convient de se demander par quels procédés de technique bancaire elle cherchera à réaliser sa mission.

Le principe fondamental du fonctionnement de ses services de crédit est la « transformation en papier à court terme du papier à long terme tiré par l'exportateur sur son acheteur étranger ». Quant à l'importateur, la question est beaucoup plus simple et se résout généralement en avances sur marchandises : obligé de payer son fournisseur à la livraison de marchandises qui ne seront revendues que longtemps après, c'est sur la garantie de son arrivage qu'il trouvera des crédits, très facilement, du reste, et auprès de tous les établissements financiers. Nous ne nous occuperons donc que du cas de l'exportateur.

Le problème pour celui-ci est de faire escompter la traite non bancable, à six, neuf, douze mois ou davantage, qu'il a tirée sur son acheteur étranger. Voici comment, par l'intermédiaire de la B.N.F.C.E., il peut y parvenir à un taux avantageux : il remet à la Banque la traite qu'il a tirée, dûment endossée à son ordre. La B.N.F.C.E. devenue ainsi créancière du prix vis-à-vis de l'acheteur ouvre alors à l'exportateur un crédit d'acceptation. C'est-à-dire qu'elle l'autorise à tirer sur elle une traite à trois mois de date

de la valeur ou à peu près de celle qu'elle a encaissée (1) : cette traite, qu'elle accepte, est, avec une semblable garantie, facilement escomptable dans n'importe quel établissement de crédit qui peut, après l'avoir signée à son tour, la réescompter sans délai à la Banque de France. Mais au bout de trois mois, lorsque la traite arrive à expiration, comme l'argent n'est pas encore rentré de l'étranger pour la couvrir, la B.N.F.C.E. autorise dans les mêmes conditions le négociant à tirer sur elle une nouvelle traite à trois mois en renouvellement de la première et ainsi de suite à la fin de chaque période de trois mois jusqu'au paiement de l'acheteur. Lorsque celui-ci se produit, il est opéré dans les caisses de la banque qui l'utilise à liquider l'acceptation en cours.

Ce système qui fonctionne, non seulement à la B.N.F.C.E., mais s'est beaucoup généralisé en France ces dernières années, est extrêmement pratique et donne d'excellents résultats. On lui a cependant reproché d'être dangereux, comme devant engager malgré elle la Banque de France, et M. Germain Martin écrivait à ce sujet : « Au fond, c'est la mise en œuvre, grâce à la complaisance imposée à la Banque de France, de la pratique des crédits à long terme. Si la Banque de France est tenue d'escompter les effets présentés par une société, n'y aura-t-il pas tendance de la part de cette dernière à accepter des ordres

(1) Le montant de la traite autorisée n'est naturellement pas exactement le même que celui de la traite encaissée : il faut tenir compte de l'intérêt, de la commission, et surtout de la solvabilité de l'acheteur étranger sur laquelle la B.N.F.C.E. doit avoir pris soin de se renseigner aussitôt.

d'expéditions sans contrôler suffisamment la solidité du crédit de l'acheteur? En outre, les traites afflueront à la Banque et, comme elles seront renouvelées, il y aura de ce chef un accroissement de la circulation fiduciaire... Un maquillage, si savant qu'il soit, ne change pas la nature de l'opération qui est faite. » (1). Il semble que le savant professeur se soit, dans ces lignes, laissé un peu influencer par l'inconnu d'une modalité de crédit qui, au moment où il écrivait, était encore peu développée en France, et que les dangers qu'ils signale soient plus théoriques que réels. Il n'est pas question, en effet, « d'imposer » à la Banque de France l'escompte des traites acceptées par la B.N.F.C.E.; au contraire, ce doit être à un établissement de crédit quelconque que l'exportateur négociera sa traite, et ce n'est que si celui-là a besoin à son tour de liquidités qu'il pourra la porter à la Banque de France, mais alors elle portera trois signatures : celle de l'exportateur, de la B.N.F.C.E. et de l'établissement escompteur, dont les deux dernières surtout seront de première valeur : dans ces conditions l'opération elle-même qui a motivé la traite disparaît devant la qualité personnelle des répondants.

M. Landry trouvait à ce système de crédits renouvelés un autre inconvénient résultant de la législation fiscale en vigueur et qui obérerait lourdement ces avances : en vertu du dernier alinéa de l'article 18 de la loi du 31 décembre 1917 la traite longue de l'exportateur sera soumise au droit de 0,05 0/0, comme tirée sur l'étranger et payable hors de France. Mais, pour les traites renouvelables qui sont tirées sur la France et payables en France, c'est

(1) Germain-Martin, *op. cit.*, p. 260.

le principe de cet article 18 qui s'applique et qui soumet la traite à un droit de 0,20 0/0. « Ce sera donc, par rapport au tarif antérieur, une surcharge de 0,15, 0,30, 0,45, 0,60 0/0, suivant le nombre de renouvellements. Cette majoration sera sensible à ceux des exportateurs qui cherchent à s'ouvrir ou à conserver des débouchés, même en sacrifiant ou en réduisant beaucoup leur marge de bénéfices. Il y aura lieu d'examiner s'il ne conviendrait point, par une retouche à la loi du 31 décembre 1917, de la faire disparaître. »

Les sociétés n'ont pas attendu cet amendement problématique pour imaginer une combinaison leur permettant de tourner la loi : elles parviennent par un artifice ingénieux à n'acquitter qu'une fois, à l'émission de la première traite, les timbres de 0,20 0/0, et à ne pas les renouveler lors du tirage des traites suivantes. Voici comment elles opèrent : les timbres, après avoir été annulés et signés, mais sans date, par le tireur, sont épinglés, et non collés, à la traite pour l'acceptation. La banque escompteuse, dont l'exportateur est un bon client, prend sa traite dans ces conditions et, généralement, la garde en portefeuille jusqu'à l'époque du renouvellement. A ce moment, avant de retourner au tireur la traite arrivée à expiration, elle en détache les timbres et les ré-épingle sur la nouvelle traite qui vient de lui être remise ; il en est ainsi fait jusqu'à ce que le paiement de l'acheteur étranger vienne liquider la situation. Et au cas où par suite d'un resserrement, d'une crise ou de toute autre cause, la banque se trouve obligée de faire réescompter l'effet à la Banque de France, ou de le mettre en circulation, rien

ne lui est plus facile que de dater avec un tampon quelconque les timbres au jour de l'émission et de les coller sur la traite. Mais ces cas de mobilisation sont extrêmement rares, et il en résulte que, par cette petite combinaison, les négociants évitent de repayer à chaque renouvellement de la traite les droits formidables de timbre qui seraient exigibles.

Tout en devant faire de ces ouvertures de crédits d'acceptation l'objet principal de son activité, la Banque peut se livrer, même en France, où sa liberté est beaucoup plus réduite qu'à l'étranger, aux autres opérations de banque qui concernent le commerce d'exportation et d'importation. Ces opérations sont, du reste, souvent nécessaires à la réalisation des crédits d'acceptation qui sont à la base de son organisation : ainsi pour n'avoir pas à renouveler une traite arrivant à échéance, il pourra se faire qu'un exportateur remette à la banque une autre traite qu'il aura tirée directement à court terme en règlement d'une autre opération, avec un pays peu éloigné : la B.N.F.C.E. pourra négocier cet effet sans avoir recours à la mise en circulation de l'acceptation. D'autre part, en règlement de ses factures, l'exportateur pourra recevoir de ses correspondants lointains des traites qu'ils auront eux-mêmes émises en contre-valeur de paiements qu'ils auraient à effectuer à Paris ou à Londres ; la Banque les recevra et, ou bien les gardera en portefeuille si sa situation de trésorerie le lui permet, ou bien les escomptera afin d'obtenir les liquidités nécessaires.

Néanmoins, toujours dans le but d'éviter de faire concurrence aux autres banques, il a été posé en principe que

ces opérations d'escomptes lui seraient interdites pour le papier sur la France ou sur les pays limitrophes; de même qu'il lui a été dénié le droit d'ouvrir des comptes d'es-compte entraînant des retraits de fonds en espèces.

Dans ses succursales étrangères, contre lesquelles la procédure prescrite pour leur formation protégera toujours nos établissements financiers, la B.N.F.C.E. a pu être de ce fait autorisée à une activité beaucoup plus large et qui, en réalité, lui permet toutes les opérations de banque. Mais comme elle n'a jusqu'ici fondé aucune de ces agences on ne peut savoir l'usage qu'elle ferait de cette liberté, et nous n'insisterons pas davantage sur ce point.

III. — *Les Résultats de la B. N. F. C. E.*

Les personnes qui, le 12 avril 1921, assistaient au banquet d'inauguration des nouveaux locaux de l'Office National du Commerce Extérieur, avenue Victor-Emmanuel III, ne purent se défendre d'un certain étonnement lorsqu'elles entendirent le ministre du Commerce, M. Dior, déclarer au milieu de son discours : « La Banque Nationale Française du Commerce Extérieur, créée depuis un an à peine, a donné des résultats inespérés. » Car il y a eu une profonde déception chez ceux qui, durant dix et quinze ans, avaient réclamé de toutes leurs forces la création d'une banque française d'exportation, et qui en sont maintenant réduits à déplorer les résultats insuffisants et l'impuissance de la Banque Nationale.

Après avoir débuté par des opérations de crédits qui ont

été très critiquées, et qui lui ont causé de très lourdes pertes, mais sur lesquelles nous n'insisterons pas, car elles ne sont pas encore entièrement liquidées; la B.N.F.C.E. s'est efforcée de venir en aide à la Banque Française pour le Brésil; mais cette collaboration semble avoir été insuffisante, puisqu'elle n'a pu empêcher la Banque pour le Brésil de fermer ses guichets et de demander un règlement transactionnel.

En 1921, on remarque une évolution dans les formes de l'activité de la B.N.F.C.E. qui fait passer au second plan les ouvertures de crédit pour fonder deux nouvelles banques : le rapport des Commissaires des Comptes à l'Assemblée générale de 1922 en rend compte par cette phrase malheureusement trop lapidaire : « Le poste « Participations financières » qui se chiffre à l'actif par 4.322.675 francs, représente les versements faits par la société lors de la constitution de la Banque Française des Pays d'Orient et du Crédit Franco-Marocain du Commerce Extérieur. »

La *Banque Française des Pays d'Orient* a été dotée d'un capital de 25 millions divisé en 50.000 actions de 500 fr. dont 10.000 actions A et 40.000 B. Les premières qui appartiennent aux fondateurs de la banque ont droit à dix voix par action; tandis que les actions B, qui sont celles souscrites dans le public, n'ont droit qu'à une voix et encore ne peuvent-elles se faire représenter que par un actionnaire ayant déjà dix actions. D'autre part, les acquéreurs d'actions A devront être agréés par le Conseil d'administration qui, en cas de refus, pourra présenter un acquéreur; on sent l'importance de cette disposition qui

place entre les mains de personnes se recrutant par cooptation la majorité des voix de l'Assemblée; c'est dire le peu d'importance que pourront avoir les avis des autres actionnaires.

Le siège de la société est à Paris, mais sa direction générale est à Constantinople dans le quartier de Galatz; elle annonce des succursales à Péra, à Stamboul et à Smyrne.

Les résultats de l'exercice 1921, le premier, avaient déjà laissé 395.781 fr. 39 de pertes; et il est fort probable qu'avec les événements qui, pendant l'année 1922, ont ensanglanté le Proche-Orient et apporté des troubles si graves à l'activité économique des populations smyrniotes. les résultats de l'exercice ne seront pas plus favorables.

De l'autre côté de la Méditerranée, la B.N.F.C.E. vient de racheter à Casablanca la Banque Mas, où elle installe le *Crédit Franco-Marocain pour le Commerce Extérieur*, en collaboration avec la Caisse Commerciale. Son capital de 25 millions est composé comme celui de la Banque Française des Pays d'Orient et ses statuts offrent à ce sujet toutes les mêmes particularités. Son objet était d'abord la reprise de la Maison Mas qui s'occupait surtout d'opérations immobilières à Casablanca et dans l'arrière pays; mais l'on se propose, ainsi que le nouveau titre l'indique, de se livrer à toute espèce d'affaires commerciales, et notamment à celles d'exportation, dans les deux sens, vraisemblablement. Dans ce but l'installation de diverses succursales est envisagée dans les principaux centres du Maroc.

Les résultats de cette banque ne sont pas encore connus, mais l'on peut penser qu'elle a dû souffrir vivement de

la crise qui commençait au Maroc lors de sa fondation, et qui n'a fait que s'y développer.

Un point qu'il faut souligner dans cette création du Crédit Franco-Marocain, est que les établissements de crédit, dont une demi-douzaine étaient déjà établis au Maroc, — et qui avaient pris tant de précautions destinées à éviter que la B.N.F.C.E. aille s'installer sans leur autorisation là où leurs agences travaillent, — acceptent si bénévolement cette concurrence.

Quant aux opérations courantes de la *Banque Nationale Française du Commerce Extérieur*, il est jusqu'à présent assez difficile d'avoir des précisions sur leur importance et sur les directives de la politique générale de la Banque; il semble cependant que nos relations avec l'Italie tiennent une place particulière dans ses affaires, et il faut signaler à ce sujet la création récente dans ce pays de deux bureaux : l'un à Milan, l'autre à Gênes.

Toutes ces opérations, aussi bien de crédits que de financements, n'ont pas donné les résultats que l'on en attendait et la banque n'a pas pu distribuer jusqu'ici de dividendes; il semble même, en raison des provisions qu'elle devra commencer par constituer, qu'aucune répartition ne pourra être envisagée avant un ou deux ans.

Mais avant de porter un jugement définitif sur la banque, il importe de considérer dans quelles circonstances difficiles elle est née. Après la fièvre d'affaires de 1919, elle a juste été constituée pour le moment de la « grève des consommateurs », de la crise économique, qui ébranla tant de situations dans le monde entier. C'est alors que toutes les banques resserraient prudemment leurs ouver-

tures de crédit, qu'une nouvelle société apparaît ayant pour drapeau d'accorder le plus de facilités possibles; avec cela l'influence gouvernementale et parlementaire la pousse à s'engager plus qu'elle ne le voudrait dans diverses opérations qui n'ont pas une fin favorable, et la répercussion de ces débuts malheureux continue à peser toujours sur l'activité de la B.N.F.C.E.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, que nous avons tenue à présenter très objectivement afin d'exposer les faits avec la plus grande impartialité, il convient de résumer les observations que l'examen d'un sujet aussi vaste peut suggérer.

Ces remarques apparaissent bien différentes selon que l'on considère l'état de la question avant ou depuis la guerre.

Avant la guerre, nous constatons dans tous les pays une organisation bancaire spontanée, souple, harmonieusement accordée aux conditions économiques nationales : dans les pays très commerçants comme l'Angleterre, il y a, étendant leurs ramifications sur toute la surface du globe, un nombre considérable de banques dévouées aux intérêts des négociants nationaux. Dans les pays dont le commerce est moins florissant, un petit nombre de banques seulement se soucie des opérations qu'il peut faire naître.

Mais alors, nous dira-t-on, vous estimez donc que c'est l'état des transactions internationales qui conditionne l'importance des banques commerciales? Nous en sommes persuadé, et nous repoussons absolument l'idée au nom de laquelle ont été entreprises tant de campagnes et de discussions, que c'est par la création de banques d'exportation que l'on peut développer les envois de marchandises d'un pays à l'étranger. Non, dans tous les domaines des

sciences sociologiques, la loi de l'évolution est vraie : « La fonction crée l'organe, » et ce n'est que par une observation insuffisante ou une interprétation tendancieuse que l'on a pu croire que, dans le domaine bancaire et commercial, l'organe créerait la fonction.

Aucune comparaison n'est plus juste que celle du banquier et du chemin de fer ; tous deux transportent des richesses dont ils débarrassent les points qui en seraient encombrés pour les mettre à la disposition de ceux qui en manquent. Mais a-t-il jamais été question d'établir un chemin de fer entre deux déserts, ou même deux régions qui ne font entre elles aucun transport, aucun commerce et n'éprouvent aucun besoin de se rapprocher ? pour que la construction d'une ligne puisse être avantageuse, il faut qu'il existe déjà entre les points qu'elle desservira des relations commerciales assez suivies, qu'il y ait par exemple dans un des villages un marché où jusqu'alors les paysans n'ont pu se rendre qu'à pied ou en carriole. Alors il est certain que, non seulement le chemin de fer sera utile, mais encore qu'il augmentera singulièrement la circulation : tous ceux qui regardaient à entreprendre une longue course à pied se rendront par le train à la foire dont l'importance se développera. Mais est-ce dire que c'est le chemin de fer qui aura créé le marché, ou qui aura incité pour la première fois les gens à s'y rendre ? On voit bien que non.

Il en est de même pour la banque. Si les commerçants d'un pays pour des raisons quelconques, que ce soit incapacité, pusillanimité, n'importe, ne veulent pas faire de transactions avec l'étranger, on pourra créer dix, cent,

mille banques pour le commerce extérieur, elles feront comme la compagnie de chemin de fer qui n'a pas de voyageurs, elles périliteront.

De là vient que les pays très commerçants comme l'Angleterre et l'Allemagne ont un réseau de banques extrêmement serré et extrêmement puissant ; que les Américains n'ont songé à se constituer un organisme bancaire qu'en 1914, ayant jusque là consacré tous les efforts de leur production à l'organisation de leur propre pays ; que la France enfin n'avait jamais créé de banques spéciales d'exportation, n'ayant pas une industrie suffisante pour alimenter largement des marchés extérieurs : l'on répétait à l'envi, et non sans une certaine justesse, malgré l'exagération de la forme, que « la situation n'était pas la même qu'en Allemagne qui, grâce à toutes ses ressources, pouvait s'adonner avec fruit à l'exportation, tandis que la France, pauvre en houille, pauvre en hommes n'ayant à offrir au monde que les chiffons ingénieux de la rue de la Paix et quelques bouteilles de vins fins, n'avait que faire d'un instrument sans objet ».

Cependant l'existence de pareilles banques n'est-elle pas de nature à donner de l'expansion au commerce ? Certainement si ; elle peut inciter au voyage une partie de ceux qui hésitaient, mais il faut qu'il y ait eu, avant ces craintifs, beaucoup de courageux qui aient déjà fait le trajet et noué des relations dans la contrée que la banque va achever de conquérir.

Les banques étrangères n'ont pu s'installer outre-mer et prendre le développement qu'on leur connaît, que parce qu'avant elles, les négociants allemands ou anglais avaient 23

déjà fait des opérations importantes dans ces pays. Nous avons rejeté la légende de la banque allemande ouvrant ses guichets dans des pays où, auparavant n'existait aucun commerce, tout en admettant cependant que soutenues comme elles l'étaient par leur Gouvernement, elles avaient peut-être pu, dans certains cas, s'offrir ce luxe-là : mais alors ces agences n'étaient plus des banques mais, en réalité, des corps expéditionnaires : peu importait à l'Allemagne qu'une filiale d'outre-mer coûtât pendant de longues années si elle devait assurer au loin le triomphe de l'idée germanique et la prépondérance du Reich sur le pays étranger.

La France n'entend pas jouer ce rôle : ceux de ses fils qui partent à l'étranger y vont en commerçants, non en soldats. Leur but n'est pas d'imposer la domination de leur patrie : il est au contraire de développer socialement et économiquement les nations où ils se fixent, de leur faire prendre pleine conscience de leur liberté et de les mettre à même de subvenir plus largement à leur besoins. Certainement cette conception des rapports sociaux des hommes et des nations ne met pas au service des banques françaises autant de ressources que celles dont pouvaient disposer les banques allemandes : libre au Reich d'inscrire au budget de son ministère des Affaires Etrangères les fonds destinés à l'expansion bancaire outre-mer ; les établissements français devaient compter sur les seules ressources que pourraient leur procurer leurs opérations commerciales et ils ne pouvaient choisir qu'avec prudence les places où ils s'établiraient ; les Allemands disosant des fonds qui leur étaient versés en rémunération de leur

action politique, militaire et économique n'avaient pas à s'inquiéter des perspectives d'affaires des pays où ils s'installaient. Mais entre le plan d'hégémonie mondiale et le rêve de liberté, lequel est le plus beau ?

En mettant complètement de côté ces quelques manifestations de l'impérialisme germanique, partout l'on a vu le commerçant précéder le banquier, et, pour l'Angleterre, le fait est particulièrement saisissant, puisque c'est souvent le missionnaire qui a noué les premières relations commerciales.

C'est pour cela que nous avons pu écrire qu'avant la guerre l'organisation bancaire de chaque pays s'harmonisait aux besoins de son commerce : à commerce florissant, banques nombreuses et puissantes, à commerce faible, organisation primitive ; et s'il apparaissait en 1907 en Allemagne que des banques de dépôt seraient dans l'impossibilité de se suffire, on aurait pu en dire autant en France des banques pour le commerce extérieur. Il ne faut donc pas accuser avant tout examen nos établissements financiers de ne pas s'être occupés davantage d'opérations commerciales : à proprement parler ils n'y auraient pas trouvé leur intérêt. Et l'on peut être persuadé que s'ils avaient pensé recueillir du financement de nos exportations des profits aussi considérables que ceux de leurs confrères anglais, ils ne se seraient pas privés de gaité de cœur d'une pareille source de bénéfices. Dans les conditions qui leur étaient offertes, il ne faut pas oublier que les banques sont des commerçants, non des philanthropes, et que les directeurs ont derrière eux la masse des actionnaires qui leur demanderont, non des sentiments,

mais des dividendes. Un de ces financiers que nous questionnions à ce sujet, nous répondait avec une ironie voilée d'un peu de tristesse : « Comment voulez-vous que je fasse du crédit au commerce extérieur si je dois en fin d'exercice déclarer à l'Assemblée qu'il n'y a pas de bénéfices ? Je puis bien donner des renseignements commerciaux très complets sur le Kamtchatka ou Bornéo : si cela ne m'amène pas à annoncer une répartition de dividendes importantes, mes actionnaires se débarrasseront de leurs titres, ou plutôt ils me chercheront un successeur... en faisant toutefois des démarches pour me faire décorer », et encore sur ce dernier point notre interlocuteur s'illusionnait peut-être !

L'on oublie trop souvent lorsque l'on parle du « beau rôle » qu'auraient à jouer les banques et que l'on flétrit leur recherche du profit partout où il se trouve, que ce sont avant tout des commerçants ; et il est même assez curieux, constate M. Vallier « de voir les gros industriels qui sont les premiers à profiter de la liberté du commerce s'élever aussi vivement contre les conséquences de ce régime dans l'exercice du trafic des banques ». (1) Elles doivent sauvegarder les intérêts de leurs actionnaires, c'est-à-dire réaliser les bénéfices les plus importants avec le moins de risques possibles : or il est certain que ces deux éléments, ce n'est pas dans le commerce extérieur tel qu'il est pratiqué actuellement en France qu'elles les trouveront. Et cependant, tant que les banques resteront des commerçants, on ne pourra leur demander d'agir autrement : faudra-t-il donc, pour qu'elles puissent fournir aux né-

(1) Vallier, *op. cit.*, p. 142.

gociaants ces facilités qu'on leur reproche si amèrement de refuser, qu'elles cessent d'être des commerçants? Nous ne voyons que ce moyen; car ce que l'on voudrait obtenir des banques n'est rien moins que « le droit au crédit » et dans ces conditions il leur faudrait abandonner tout espoir de bénéfices.

Mais des institutions privées ne peuvent pas prendre à leur charge une pareille mission d'altruisme et de philanthropie. Une seule personne peut s'en charger, parce qu'elle ne fait la charité qu'avec l'argent des autres : c'est l'Etat. Seul, l'Etat, ou une Banque d'Etat, peut jouer ce rôle de défenseur et de protecteur du commerce, comme il a déjà à sa charge toutes les autres œuvres d'assistance. Mais est-il besoin de dire que nous en considérons pas cette solution comme désirable, car ce ne serait autre chose que la socialisation de la banque.

Depuis la guerre, nous avons observé à l'inverse dans tous les pays des créations artificielles, complexes et qui, bien que vingt fois remaniées, ne donnent que des résultats tout à fait négligeables. C'est là l'opposition la plus remarquable que l'on puisse faire entre les systèmes d'avant et d'après-guerre : avant la guerre, les banques sélectionnées par la concurrence s'épanouissaient chacune dans une branche déterminée d'opérations, et il semblait qu'il y eût un rapport étroit entre leur nombre et leur importance et la situation économique, financière et commerciale du pays où elles se trouvaient : elles semblaient véritablement fonction de ses capacités. Puis, brusquement, sans raison autre que des ruines accumulées, tous les

Etats se mirent à créer et à imposer de force au monde des affaires de nouvelles banques. L'expérience prouva, du reste, que le moment était pour le moins mal choisi, puisque ni la War Finance Corporation, ni l'Export Credits Department, ni les Garanties de Bonne Fin belges, ni la Banque Nationale Française du Commerce Extérieur n'ont donné les résultats que l'on en avait attendus.

C'est que l'on s'est généralement trompé sur les conditions et les effets du crédit : on a cru qu'il suffirait de créer quelques banques pour rendre au lendemain de la guerre toute sa prospérité au commerce international : on n'a oublié qu'une chose, c'est qu'il y avait huit millions de producteurs et de consommateurs de moins. A ce moment où la prudence en face d'une situation économique absolument nouvelle et inconnue aurait dû imposer la plus grande réserve, on ne parlait que d'octrois de crédits, que de développement des facilités bancaires et de créations de nouvelles banques et les gouvernements dont le rôle est pourtant, de prévoir, encourageaient encore cette exaltation.

Alors que le monde s'était appauvri, les gouvernements constituaient de nouveaux organismes financiers, bien que pourtant ce ne soit guère le moment, lorsque les marchandises ont diminué, d'augmenter les moyens de transports.

Il faut, du reste, reconnaître qu'en France un certain nombre d'économistes ne s'étaient pas laissés gagner par la fièvre du crédit et, à côté de ceux qui réclamaient violemment de nouvelles banques et de plus grandes facilités, formaient un noyau calme et pondéré qui doutait grandement de l'avenir de ces créations si artificielles. Ainsi que

le faisait observer M. Liesse, dont les articles parus dans l'*Economiste Français*, tendaient à calmer ceux qui voyaient dans le crédit le remède unique à la situation économique et au marasme financier d'après-guerre : « C'est que le crédit n'est pas à lui seul une sorte de talisman, de panacée, dont la vertu magique opère par elle-même. Les banquiers ne sont pas des thaumaturges auxquels on peut demander de ressusciter les affaires mortes et bien mortes, ou, d'un geste magique, de créer des richesses. Il faut que la mise en œuvre du crédit soit accompagnée de conditions qui le rendent fécond. L'utilisation de cet instrument puissant qu'est le crédit n'a pas toujours été mesurée aux besoins réels, aux possibilités positives de la situation, du milieu où l'on opérait. »

Et beaucoup d'esprits des plus avisés étaient plus désireux de voir se développer les possibilités de renseignements commerciaux sur les marchés d'outre-mer que les facilités de crédit. Ils se rendaient très bien compte qu'en réalité les banques donnent toujours leur concours lorsque cela peut leur rapporter et que, si le volume de leurs acceptations demeurerait faible, le moyen de l'augmenter était de leur adjoindre un organisme leur permettant de les accorder avec plus de sécurité, et non pas d'augmenter le nombre des banques. C'est ce qu'écrivait M. J. Buffet : « A en croire maints auteurs, il semble que le jour où la France sera dotée d'un ou de plusieurs organismes bancaires spéciaux, la question sera résolue. C'est une très fâcheuse illusion. Les organisations bancaires spéciales resteront œuvre vaine tant que l'industriel exportateur ne sera pas renseigné de façon sûre, complète et précise sur

les conditions et les besoins économiques, sur la mentalité et les usages du pays, sur la solvabilité des négociants importateurs. Tout au contraire ce résultat obtenu — mais c'est une œuvre de longue haleine — et aussi notre marine marchande reconstituée, le problème du crédit sera vite solutionné. »

M. Victor Boret, dans un article paru dans la *Nouvelle Revue*, remarquait également que « tous ceux qu'ont préoccupés les difficultés du problème bancaire n'ont envisagé pour le solutionner que l'établissement de nouvelles banques, chacune faisant appel, bien entendu, et dans des proportions différentes à la générosité du Trésor. On peut donc se demander si les solutions proposées ne sont pas à la fois trop simplistes et en même temps trop compliquées.

Trop simplistes, parce que ce n'est pas, en effet, chercher bien loin que de vouloir créer, pour chaque besoin ancien, un organe nouveau et spécialement approprié. Trop compliquées, parce que ce n'est pas suffisamment faire entrer en ligne de compte les difficultés pratiques, innombrables et variées qui se présenteraient au moment de réaliser, de concrétiser ces solutions ».

M. Dewavrin s'élevait aussi contre la création de banques d'exportation, et il affirmait qu'avant d'avoir organisé des centres français de quelque importance dans les principales places commerciales étrangères, avant d'avoir institué un service de renseignements sérieux et complets, avant d'avoir établi un système de représentation des intérêts français à l'étranger au moyen de bons correspondants nationaux, « vouloir avant ces trois réformes, créer

des banques d'exportation, c'est mettre la charrue avant les bœufs ».

« Et même, en présence de la bonne volonté manifestée par les dirigeants de quelques banques du commerce extérieur déjà existantes, et des intentions nettement exprimées par d'autres établissements, parmi lesquels la Banque Transatlantique et diverses banques d'affaires, nous considérons une telle entreprise comme absolument inutile pour de longues années.

Nous sommes d'autant mieux fondés à exprimer cette opinion que, comme l'a fait ressortir M. Manchez, les banques françaises sont loin d'atteindre le volume maximum d'acceptations qu'elles peuvent donner sans danger pour leur équilibre financier. »

L'insuccès des organismes créés à grands frais par les Etats depuis la guerre prouve, mieux que tout raisonnement, à quel point ces auteurs avaient raison contre ceux qui, ainsi que l'a dit M. Liesse, faisaient « de la banque d'exportation la tarte à la crème des discours sur le commerce d'exportation ».

En France, en particulier, l'échec complet non seulement de la B.N.F.C.E. dont les conditions particulières de constitution peuvent expliquer en partie l'anémie, mais de banques importantes et puissamment soutenues telles que la Banque Française du Brésil, la Banque Française du Chili ou la Banque Commerciale pour la Russie et le Levant, montrent que la nécessité d'un nouvel organisme bancaire ne se faisait pas sentir.

Du reste, si les associations, et les unions d'intérêts économiques se plaignaient tant du manque de crédit, il

est curieux de signaler qu'aucun des commerçants auxquels nous nous sommes adressés individuellement ne nous a exprimé de doléances à ce sujet. Nous avons interrogé un certain nombre de sociétés d'exportation ou d'importation et de commissionnaires : tous nous ont déclaré être parfaitement satisfaits des relations qu'ils entretenaient avec leurs banques : certains, il est vrai, avec des banques étrangères. Et si nous leur demandions leur avis sur la B.N.F.C.E., ils estimaient qu'ils n'avaient jamais senti sa création nécessaire et même nous en avons rencontré bien peu qui nous aient dit utiliser ses services

Il est certain qu'au fur et à mesure que notre commerce se serait développé, l'appât du gain aurait fait naître spontanément autour de lui de nouvelles banques ou de nouveaux services et de plus larges facilités dans les établissements existants. Mais, avant cette expansion, le développement de l'organisme bancaire ressemblerait à la constitution d'un corps sans os : comme lui il serait faible et n'aurait qu'un souffle de vie.

S'il nous paraît bien démontré que nos banques ne peuvent guère être tenues pour responsables de la faiblesse de notre commerce, et que c'est, au contraire, la situation de celui-ci qui les a détournées de ses soins, l'on peut alors se demander, pour essayer d'y porter remède, d'où vient cette lenteur de progression de nos transactions internationales.

Les raisons en sont si multiples que l'on comprend qu'elles aient généralement échappé, car elles embrassent pour ainsi dire l'ensemble de notre vie journalière et ce que l'œil est très habitué à voir, il ne le voit plus. Bien

plus que la critique des banques, ce serait celle de toute notre organisation politique, administrative et économique qu'il conviendrait de faire.

Il faudrait d'abord insister sur le danger de notre politique douanière qui, cherchant à nous isoler, ne doit pas s'étonner que les Etats étrangers mettent à leur tour sur nos produits des taxes lourdes ou des interdictions d'importation; le protectionnisme outrancier dans lequel nous nous enfermons est incompatible avec un large mouvement d'affaires et n'est même pas favorable à notre reprise économique, car nos importations portaient surtout sur des produits dont il n'existe pas de succédanés en France et sur des matières premières qui sont indispensables aux industries d'exportation.

Et M. de Castellane dénonçait avec force cette antinomie à la Chambre (1) : « Nous pâtissons, il faut le reconnaître, de la crise mondiale générale, mais aussi, et surtout, de l'incohérence de notre politique économique. D'une part, nous votons des millions pour réorganiser nos services de renseignements extérieurs, nous fondons une Banque Nationale du Commerce Extérieur. Du haut de cette tribune, on vient dire avec une autorité qui porte ses fruits : « Industriels, il faut exporter; il faut produire davantage pour « exporter. Commerçants, jetez vos regards vers les pays « lointains. » Nous avons des Semaines du Commerce Extérieur, nous y disons que l'agriculture elle-même peut devenir facilement exportatrice; et pendant que nous élevons ce vaste édifice, nous proposons des mesures qui doi-

(1) Séance du 19 octobre 1921 ; Débats Parl. p. 3583.

vent par leur caractère protectionniste sans nuance, en murer rapidement les portes et les fenêtres.

Notre exportation est, du reste, également entravée par nombre d'autres éléments : nos chemins de fer sont insuffisants, ainsi la ligne Paris-Le Havre qui intéresse particulièrement le commerce extérieur n'a pas la capacité de trafic qu'elle devrait avoir ; des lignes transversales bien outillées nous seraient nécessaires pour détourner sur Le Havre, Bordeaux ou Marseille les produits à destination ou en provenance de l'Europe Centrale qui passent actuellement par Anvers, Rotterdam ou Gênes. De plus, nos tarifs spéciaux d'exportation sont encore beaucoup trop élevés par rapport à ceux de nos voisins.

Quant à la coopération qui devrait exister entre les voies ferrées et les voies d'eau, on ne sait que trop combien nos grandes compagnies ont toujours lutté contre ce qu'elles estimaient une concurrence dangereuse et se sont efforcées d'étouffer la batellerie. Et tandis que l'Allemagne vient de dresser un projet grandiose de dix-sept nouveaux canaux, nous n'avons pas entendu dire que la création d'un seul soit envisagé en France.

C'est presque réveiller un mort que de parler de notre marine marchande : déjà si insuffisante avant la guerre, elle n'est plus qu'une ombre à la suite des pertes cruelles qu'elle a éprouvées. La situation de nos commerçants est sur ce point lamentable, obligés de recourir uniquement aux lignes étrangères. Sur les nôtres, les départs sont peu fréquents et beaucoup de pays ne sont pas desservis : il n'existe en particulier aucun moyen de faire naviguer sous pavillon tricolore de la marchandise d'Amérique Cen-

trale en France, et les maisons qui ont affaire dans ces régions doivent passer par les navires anglais, hollandais ou allemands — ceux-ci, soit dit en passant, ayant recommencé depuis l'été 1922 une concurrence acharnée aux autres nations. Nos représentants établis à l'étranger déplorent cette situation : en 1921, la Chambre de Commerce de Valparaiso signalait que le commerce de gros nous avait échappé au Chili et attribuait ce fait à l'absence de lignes de navigation. Les rapports avec Tahiti, qui est pourtant un pays français et d'une fertilité sans égale, sont presque nuls en raison du manque de communications directes et de la durée du voyage. De même la rareté des frets de la Nouvelle-Calédonie sur la France n'a pas permis de réserver au marché français les produits qu'il aurait dû recevoir et qui ont été dirigés dans une large mesure sur l'Australie et l'Amérique (1).

Enfin, nous ne rappellerons que pour mémoire, tant elle a été souvent signalée, l'insuffisance de l'action de nos consuls en faveur de notre commerce : surchargés de besognes administratives et trop diverses, changeant fréquemment de résidence, ils ne peuvent connaître à fond aucun pays et dresser des rapports précis sur ses ressources et ses besoins, — les dossiers commerciaux du ministère du Commerce que nous avons longuement parcourus sont, à cet égard, d'une pauvreté lamentable. En dehors de quelques études réellement approfondies et pratiques, auxquelles nous avons fait allusion dans la première partie de cet

(1) Rapport du Conseil d'Administration de la Banque de l'Indo-Chine sur l'exercice 1920.

ouvrage, la plupart des rapports ne contiennent que des observations imprécises, plus géographiques que proprement commerciales, ou des statistiques non commentées du commerce local qui ne peuvent être que de maigre secours à nos négociants.

Mais de toutes les insuffisances que nous venons de constater n'existe-t-il pas une cause plus haute, plus générale d'où dérive toute notre organisation ?

Il semble bien qu'on peut la trouver dans le caractère même, dans le tempérament de notre race. Toutes ces insuffisances de chemins de fer, de ports, de marine et de banques se rattachent à cet esprit précautionneux et un peu timoré qui est le fonds de nous-mêmes; « nation de vieillards anticipés », a dit M. Germain Martin, chez laquelle l'esprit de prévoyance et d'épargne avait fait rétrograder l'esprit d'entreprise et de création.

A ce point de vue, nos commerçants peuvent faire de leur côté un profond *mea culpa*, car, s'ils s'étaient davantage aidés eux-mêmes, ils auraient trouvé l'Etat, les compagnies de transport et les banques dévoués à leurs intérêts. Au lieu de pousser toujours de l'avant, de montrer de la hardiesse dans la préparation de leurs affaires, de s'adapter largement aux méthodes commerciales modernes, dites « américaines », — bien qu'elles soient en général de conception germanique, — ils ont fait preuve d'un tempérament craintif, routinier, ennemi du risque et de la nouveauté. Ils continuent, en particulier, à ignorer, ce qui est pourtant un point capital pour le commerce d'exportation, l'art de la publicité destinée à l'étranger : connaissant rarement la langue du pays, ils ne peuvent

rédiger leurs prospectus sous la forme plaisante ou ironique, faisait allusion à un fait divers du moment, qui donne de si excellents résultats. D'autre part, ils hésitent toujours à s'engager et ne veulent jamais risquer dix, quitte à gagner mille : leurs concurrents, au contraire, et les Allemands plus que les autres, s'efforcent par tous les moyens de s'imprégner des besoins de chaque contrée, de se plier aux exigences, aux goûts locaux, d'aller au-devant des désirs des acheteurs, et de présenter sous une forme attrayante, précise, claire, et avec une régularité, une insistance que rien n'arrête, des offres de plus en plus tentantes accompagnées de facilités de tout genre qu'ils proposent même sans qu'on leur demande.

Nos exportateurs ne veulent pas se donner autant de peine : ils envoient à l'étranger des articles qu'ils ont l'habitude de placer en France ou en Europe, sans se soucier s'ils pourront être achetés là-bas. Combien de cas n'a-t-on pas cités où cette routine les avait conduits aux pires mécomptes, ayant livré des étoffes inadaptables aux modes locales, des objets, comme cela s'est produit récemment en Syrie pour des sacs à main, que leur prix rendait inaccessibles à une population peu fortunée, ou des meubles dont la couleur froissait les susceptibilités religieuses des pays extrême-orientaux? M. Victor Cambon, dans son livre *Notre Avenir*, a présenté dans un saisissant raccourci les défauts de notre organisation commerciale : « L'industrie française fabrique selon son bon plaisir et non suivant le goût de ses clients; on lui a répété qu'elle ne savait pas offrir ses produits à l'aide de catalogues clairs et attrayants et d'échantillons bien préparés. Les

firmes germaniques nous ont suffisamment inondés de leurs prospectus illustrés pour que les nôtres ne puissent invoquer qu'ils manquent de modèles. Enfin, nous laissons généralement le client, à qui cela déplaît fort, se débrouiller au milieu des questions de transport, de frêt, d'assurances, de change, de douane, etc... »

C'est que, alors que tout Anglais, Américain, Allemand naît un peu homme d'affaires, tout Français naît un peu fonctionnaire : la tranquillité et la retraite sont l'idéal de la vie petit-bourgeoise de l'immense majorité des Français.

La religion elle-même n'a-t-elle pas une certaine influence sur cette mentalité? Le catholicisme, qui a façonné les mœurs françaises, est un peu fataliste et a poussé d'une façon excessive au « détachement des biens de ce monde » ; et d'autre part la facile douceur de sa doctrine n'est-elle pas moins impulsive de l'effort que la sévère austérité protestante qui guide l'âme anglo-saxonne?

Ou bien, est-ce le fait d'habiter une terre plus féconde et plus baignée de soleil qui nous pousse, comme encore plus les Italiens et les Espagnols, à considérer la vie suffisamment acceptable telle qu'elle est, et à ne pas prendre autant de peine que les peuples plus septentrionaux pour développer nos capacités commerciales.

Il nous semble, du reste, que c'est une fausse conception de vouloir ramener tous les peuples à un même étalon commercial : si différents d'habitudes, de caractères, de mœurs et de langages, pourquoi vouloir qu'ils aient tous le tempérament aussi commerçant? Nous sommes certainement moins naturellement négociants que les Anglais : mais

cela implique-t-il une infériorité générale de notre race, et n'avons-nous pas d'autres qualités qui rétablissent largement l'équilibre?

Il est malheureusement vrai qu'en ces temps difficiles, les questions économiques prennent le pas sur toutes les autres et que c'est sur le critérium de la richesse que s'établissent les réputations. Il nous faut développer notre puissance, notre industrie, nos exportations. L'état actuel du monde ne nous permet plus le désintéressement ou la lenteur que nous mettions autrefois dans notre expansion commerciale, et nous ne conserverons notre indépendance qu'à ce prix.

Mais, pour aboutir au résultat cherché, c'est à la racine profonde du mal qu'il faut fouiller et pour avoir les canaux, les ports, les chemins de fer, la marine qui nous manquent, pour avoir des commerçants audacieux et des banques actives, pour avoir des listes complètes, bien à jour de renseignements commerciaux sur l'étranger, pour réunir, en un mot, tous les éléments qui donneront à notre commerce extérieur puissance et prospérité, il faut, bien plutôt que de créer de nouveaux établissements financiers, commencer par nous départir de cet état d'esprit timide et trop prudent qui est la cause initiale de la faiblesse de notre expansion économique. C'est ce vœu que formulait en 1915 M. Ribot, dont nous nous plaçons en terminant à rappeler les paroles énergiques : « Ce n'est pas l'idéal pour un pays que de placer ses économies comme un rentier. Un grand pays ne vit pas de ses rentes et de placements. Il vit de travail et d'industrie. Il s'appauvrit s'il ne développe pas son outillage, son esprit d'entreprise, ses 24

exportations. J'espère que ce sera une des leçons que nous tirerons de cette guerre : à savoir qu'il faut apporter dans le développement de nos affaires un esprit autre que celui qui a présidé jusqu'à présent à notre commerce... C'est un esprit général qui doit être changé, nous dominer tous et, je dois le dire, nous renouveler dans une certaine mesure. »

Vu : Le Doyen,
BERTHELEMY.

Vu : Le Président de la Thèse,
C. PERREAU

Vu et permis d'imprimer
le Recteur de l'Académie de Paris :
APPELL

BIBLIOGRAPHIE

Revues et Périodiques

Bulletin d'études et d'informations économiques de la
B.N.F.C.E.

Bulletin de la Fédération des industriels et commerçants
français.

Bulletin de la Société de Géographie Commerciale.

Les Echos.

L'Economiste Européen.

L'Economiste Français.

L'Information.

La Journée Industrielle.

Les Nouvelles Economiques et Financières.

La Réforme Economique.

Revue d'Economie Politique.

Revue Economique Internationale.

Le Temps.

Board of Trade Journal.

The Chronicle.

The Economist.

Statist.

Die Bank.

Publications Officielles

Journal Officiel.

Débats Parlementaires.

Documents Parlementaires.

Bulletin d'Informations économiques du Haut Commissariat de la République dans les Provinces du Rhin. — Colblence.

Chambre de Commerce Internationale. — Paris 1921.

Conférence Financière Internationale de Bruxelles (3 fascicules). — Bruxelles 1920, fasc. 3.

Congrès du Commerce Extérieur à l'Exposition de Marseille. — Octobre 1922.

Monographies de l'Office du Commerce Extérieur.

Rapports commerciaux des Agents diplomatiques et consulaires de France.

Semaine de la Monnaie (rapport de M. Leyris). — Paris 1922.

Ouvrages Généraux

ARNAUNE : Monnaie, Crédit et Change ; Paris. 1912.

CLERGET — Manuel d'Economie Commerciale; Paris 1919.

COLSON — Cours d'Economie Politique; Paris 1916.

J. DECAMPS — Les changes; Paris 1921.

PERREAU — Cours d'Economie Politique (2 volumes) ; Paris
t. I : 2^e édit. 1922 ; t. II : 1^e édit. 1915.

RUOTTE — Opérations et travaux de banque; Paris 1921.

TERREL et LEJEUNE — Traité des opérations commerciales de banque; Paris 1921.

THERY — Changes avariés et règlements extérieurs; Paris, thèse 1912.

TRUCHY — Cours d'Economie Politique (2 volumes); Paris 1919.

Ouvrages traitant particulièrement du Crédit et du Commerce Extérieur

- M. AJAM — Le problème de l'exportation; Paris 1917.
- G. AUBERT — Crédit à l'exportation et Banque de Commerce Extérieur; Paris 1908.
La Finance Américaine; Paris 1911.
Etudes financières; Paris 1915.
- BALDY — Banques d'affaires en France; Paris 1922.
- BALLERS — Le Système des banques aux Etats-Unis; Paris, thèse 1903.
- BARETY — Evolution des Banques locales en France et en Allemagne.
- BAUDOIN — La Banque de l'Indo-Chine; Paris, thèse 1903.
- BECHMANN — La réforme bancaire aux Etats-Unis; Paris, 1914.
- BERROGAIN — L'expansion du Commerce Extérieur et l'Organisation bancaire; Paris 1916.
- BLONDEL — Succursales à l'étranger des Etablissements de Crédit français; Paris, thèse 1908.
Banques allemandes et commerce d'exportation (Bulletin de la Fédération des Industriels et Commerçants Français, 1915).
- V. BORET — L'organisation bancaire; Paris, I br. 1917.
- J. BUFFET — Rôle des Banques dans l'après-guerre; Paris I br. 1917.
- CAU — La Banque et l'exportation française; Paris, I br.
Le problème des banques d'exportation.
- CAUBERE — Le Crédit à l'exportation; Toulouse, thèse 1919.
- CAVALIER — Paiement des marchandises exportées; Paris, 1 br.
- CHARPENTIER — Le crédit au commerce d'exportation; Bordeaux, thèse 1912.
- R. COÉYLLAS et R. DE TOMAZ — L'organisation du crédit; Paris 1920.
- DAVID — La Banque de l'Indo-Chine; Paris, thèse 1916.

- DEWAVRIN — La Banque et le Crédit; Paris 1916.
- DIOURITCH — L'expansion des Banques allemandes; Paris, thèse 1909.
- DUFOURCQ-LAGELOUSE — Les banques étrangères en France; Paris 1922.
- DUPLESSIS — Crédit de Banque en France et en Allemagne.
- F. FAURE — Banque de France et Commerce Extérieur; Bordeaux, 1 rapport 1909.
- FROBERT — Orientation actuelle des banques de dépôt en Angleterre, en Allemagne et en France; Paris, thèse 1903.
- GERMAIN MARTIN — Les problèmes du crédit en France; Paris 1919.
- HAUSER — Les méthodes allemandes d'expansion économique; Paris 1915.
- HUART — L'organisation du Crédit en France; Paris 1913.
- LANDRY — Notre commerce d'Exportation avant, pendant et après la guerre; Paris 1915.
- LEPAIN — L'organisation du crédit pour la lutte économique; Paris 1916.
- LIESSE — L'organisation du crédit en Allemagne et en France; Paris 1915.
- LYSIS — Contre l'oligarchie financière en France; Paris 1916.
Politique et Finances d'avant-guerre; Paris 1920.
- MANCHEZ — Sociétés de Dépôts — Banques d'affaires; Paris 1918.
- MARCOVICI — Le relèvement du Commerce extérieur de la France — Rôle des Banques d'Exportation; Paris 1919.
- G. MARTIN — V. Germain Martin.
- MEGGLE — Pour exporter : Ce que tout commerçant doit savoir; Paris, 1 br. 1920.
- MINGOT — La question des banques coloniales; Angers 1912.
- E. MIREAUX — Les crédits à l'exportation; Paris, 1 br. 1921.
- PARSY — Le développement des exportations; Lille, thèse 1920.
- POLAC — Notre commerce extérieur d'après-guerre; Paris 1916.
- RAFFARD — Mouvement de concentration des banques de dépôts en Angleterre; Paris, thèse 1910.
- X (Ricard) — La question du crédit à l'exportation; Paris 1915.

SAYOUS — Pourquoi et comment il faut former des banques d'exportation; Paris 1909.

SOCIÉTÉ D'ECONOMIE POLITIQUE — Le développement du Commerce Français d'Exportation et le problème du Crédit à long terme; Paris 1915.

TESTIS — Le rôle des établissements de crédit; Paris 1911.

R. THÉRY — Les grands établissements de crédit avant, pendant et après la guerre; Paris 1921.

VALLIER — Les banques d'exportation à l'étranger et en France; Thèse 1911.

VINCENT — Le crédit à long terme pour le commerce extérieur; Montpellier, thèse 1920.

VOUTERS — Procédés d'exportation du commerce allemand; Paris, thèse 1908.

Rapports, bilans, tracts de propagande de nombreuses banques

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
--------------------	---

I^e PARTIE

Les caractères spécifiques du Crédit au Commerce Extérieur dans les pays d'Outre-Mer et de l'Europe Centrale.

CHAPITRE I

Nécessité du Crédit.....	13
Utilité dans le commerce intérieur. — Nécessité dans le commerce extérieur. — Les longs délais.	

CHAPITRE II

Difficultés du Crédit au Commerce Extérieur	26
Durée des Crédits. — Forme de la Garantie. — Absence de Ren- seignements. — Insuffisance de garanties juridiques. — Troubles politiques. — Imperfection de l'outillage national. — Imperfection du régime monétaire. — La situation d'après guerre.	

II^e PARTIE

L'Organisation du Crédit au Commerce Extérieur à l'Étranger

CHAPITRE I

En Allemagne.

1. — Caractères de l'organisation bancaire allemande:.. 61
Aspect nécessairement commercial de ses banques. — Apprécia-
tion de l'organisation allemande.
2. — Les banques d'Outre-Mer : 69
Leur origine, leur organisation, la méthode par filiales. — Histori-
que des principales banques d'Outre-Mer,

3. — Pratiques du crédit au commerce extérieur :	83
L'expansion à l'étranger. — Importance du rôle de l'État. — Procédés techniques. — Contrôle des Banques sur les commerçants.	
4. — Les services de renseignements :	96
Leur utilité. — Les services de banques.	
5. — Le crédit au commerce extérieur pendant et depuis la guerre	101
Pendant la guerre — La Deutsche Export Bank — La concentration après la guerre. — Les crédits de finition.	

CHAPITRE II

En Angleterre.

1. — Caractères de l'organisation bancaire anglaise :	112
La division du travail. — Foreign Banks. — Colonial Banks.	
2. — Les procédés du crédit au commerce extérieur:	122
Crédits par acceptation. — Crédits confirmés — Overdraft. — Cash crédit. — Revolving credit. — Letters of lien, of hypothecation. — Le du croire. — Causes profondes de la puissance commerciale de l'Angleterre.	
3. — Le crédit au commerce extérieur pendant et depuis la guerre :	132
L'initiative privée. La British Trade Corporation. — L'export Credits Department : ses quatre organisations successives.	

CHAPITRE III

Aux États-Unis.

1. — L'organisation régulière des Banques aux États-Unis avant 1914. — Les inconvénients du système.	161
Le Federal Reserve Act du 3 Mars 1914. — L'expansion à l'étranger.	
2. — Les modalités conçues pour faire face à la situation d'après guerre	176
La loi Edge. — Ses résultats. — La Foreign Trade Financing Corporation. — La War Finance Corporation.	

CHAPITRE IV

En Belgique.

Les banques. — La loi du 27 Octobre 1921	192
--	-----

CHAPITRE V

En Suisse.

L'expérience de la Banque Suisse-Sud-Américaine	198
---	-----

III. PARTIE

L'Organisation du Crédit au Commerce Extérieur en France.

CHAPITRE I

L'Organisation bancaire française relativement au Commerce Extérieur.

Faiblesse de notre commerce extérieur.....	201
Rôle des différentes sortes d'établissements financiers vis-à-vis du commerce extérieur	201
La Banque de France. — Les Etablissements de Crédit. — Les Ban- ques Locales et Régionales. — Les Banques d'Affaires. — Les Ban- ques d'Outre-Mer. — Les Banques Coloniales. — Les Banques Etrangères. — Les Comptoirs Industriels.	

CHAPITRE II

Les doléances des Milieux Commerciaux. Les projets de Banques du Commerce Extérieur.

Vœux en faveur de la création de banques d'exportation	278
Projets de banques	278
Projets nécessitant une modification des statuts de la Banque de France. — Projets s'appuyant sur l'action des banques existan- tes. — Projets de banques indépendantes. — Projet d'une banque d'importation.	

CHAPITRE III

La Banque Nationale française du Commerce Extérieur

Section I. - Sa Genèse Parlementaire.....	298
La loi du 23 Octobre 1919.	
Section II. - Organisation et Fonctionnement de la Banque....	309
Organisation administrative - Organisation Financière - Organisation technique : la question de ses Succursales - Les opérations qu'elle peut faire.	
Section III. - Les Résultats de la B. N. F. C. E.....	340
Ses accords de crédits - Ses participations et financements	
CONCLUSION	345
BIBLIOGRAPHIE.....	365
TABLE DES MATIÈRES	371

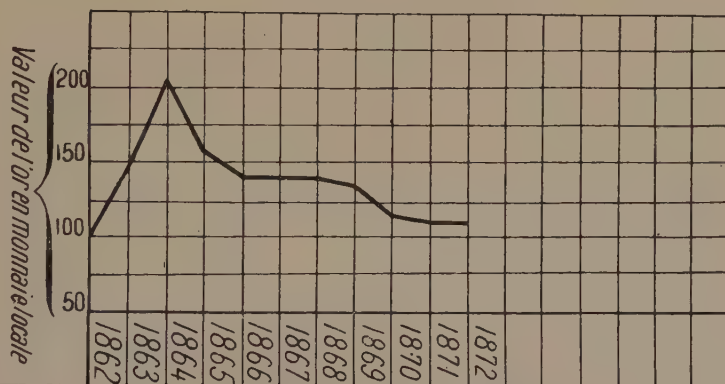
Imprimerie-Reliure VERTONGEN, Paris, 50, rue St-Lazare.

COURS DES O

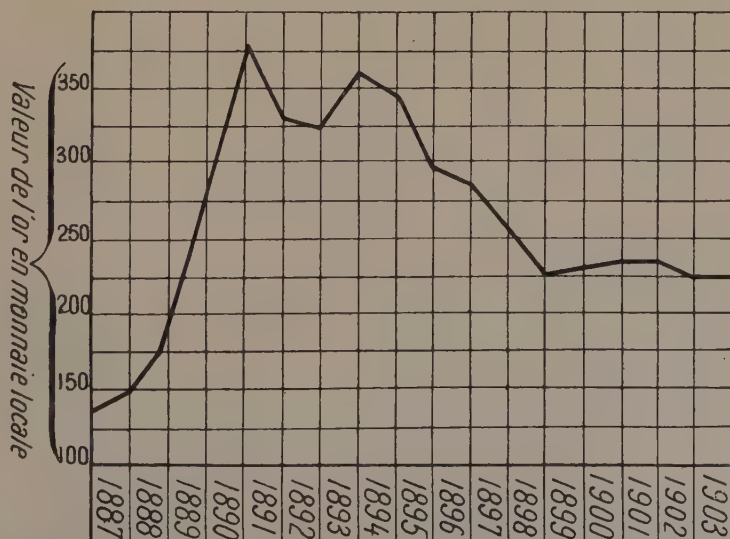
dans les grandes crises éco

(établis suivant la valeur en unités de papier à

ÉTATS-UNIS



ARGENTINE



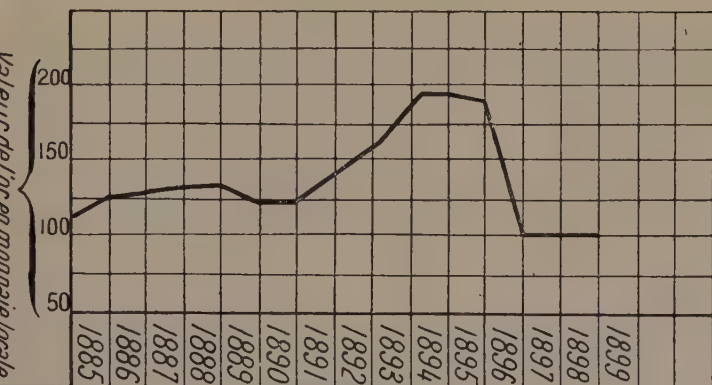
d'après M.R.Théry: *Changes avariés et règlements extérieurs.*

HANGES

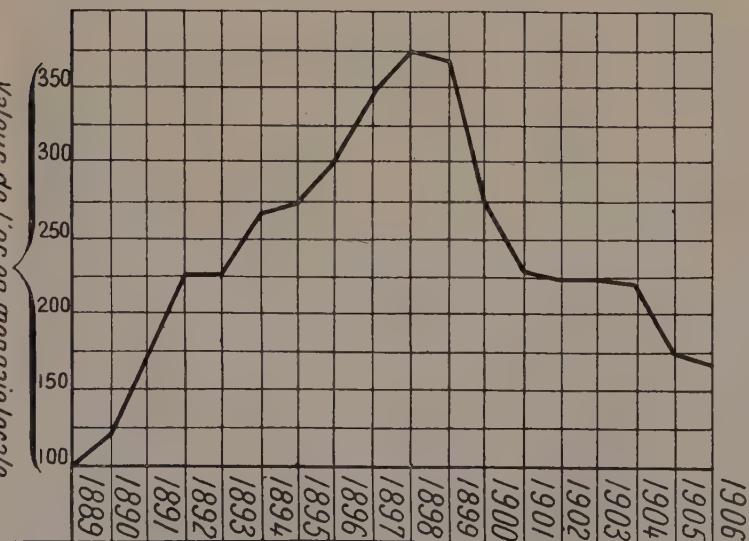
économiques du XIX^e siècle

(e 100 unités semblables d'or)

JAPON



BRESIL

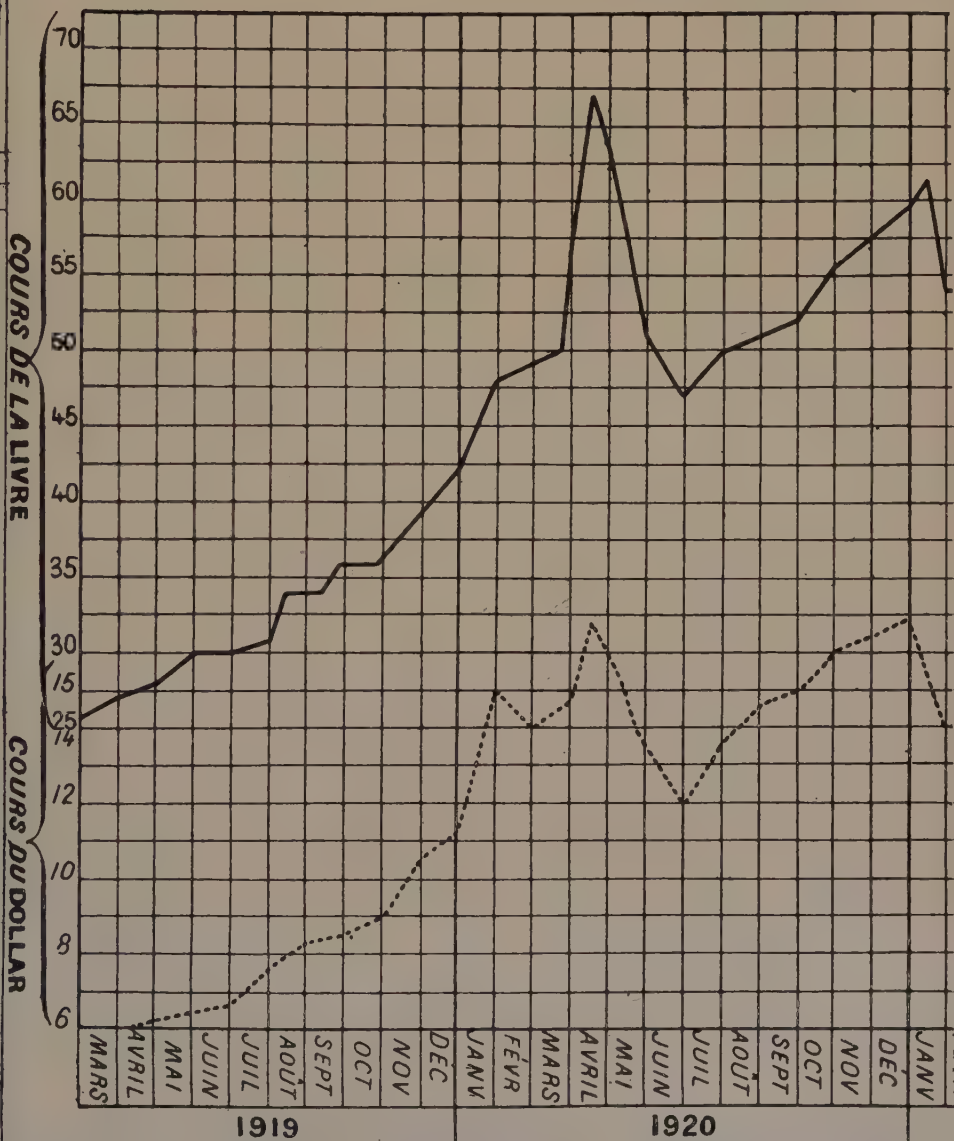


Graphique n° 2

COURS DE LA LIVRE

relativement au FRA

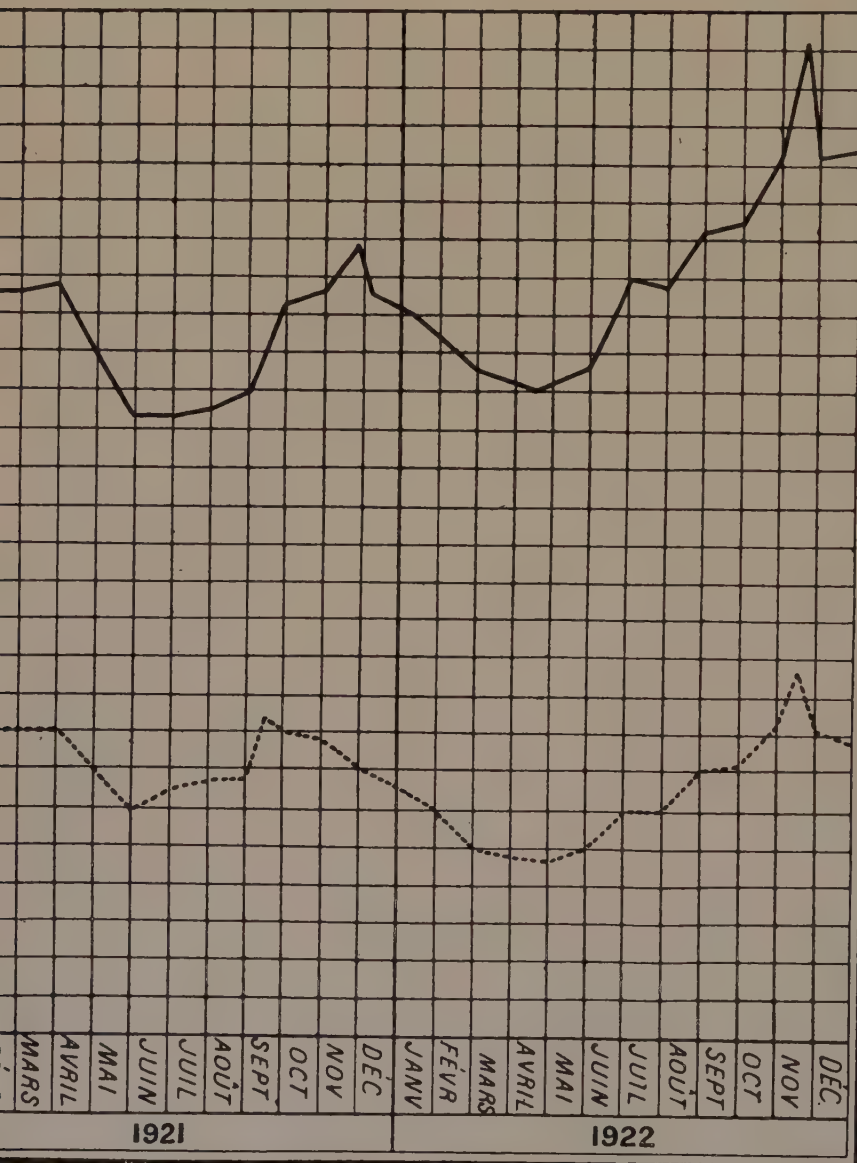
du 1^{er} mars 1919 au



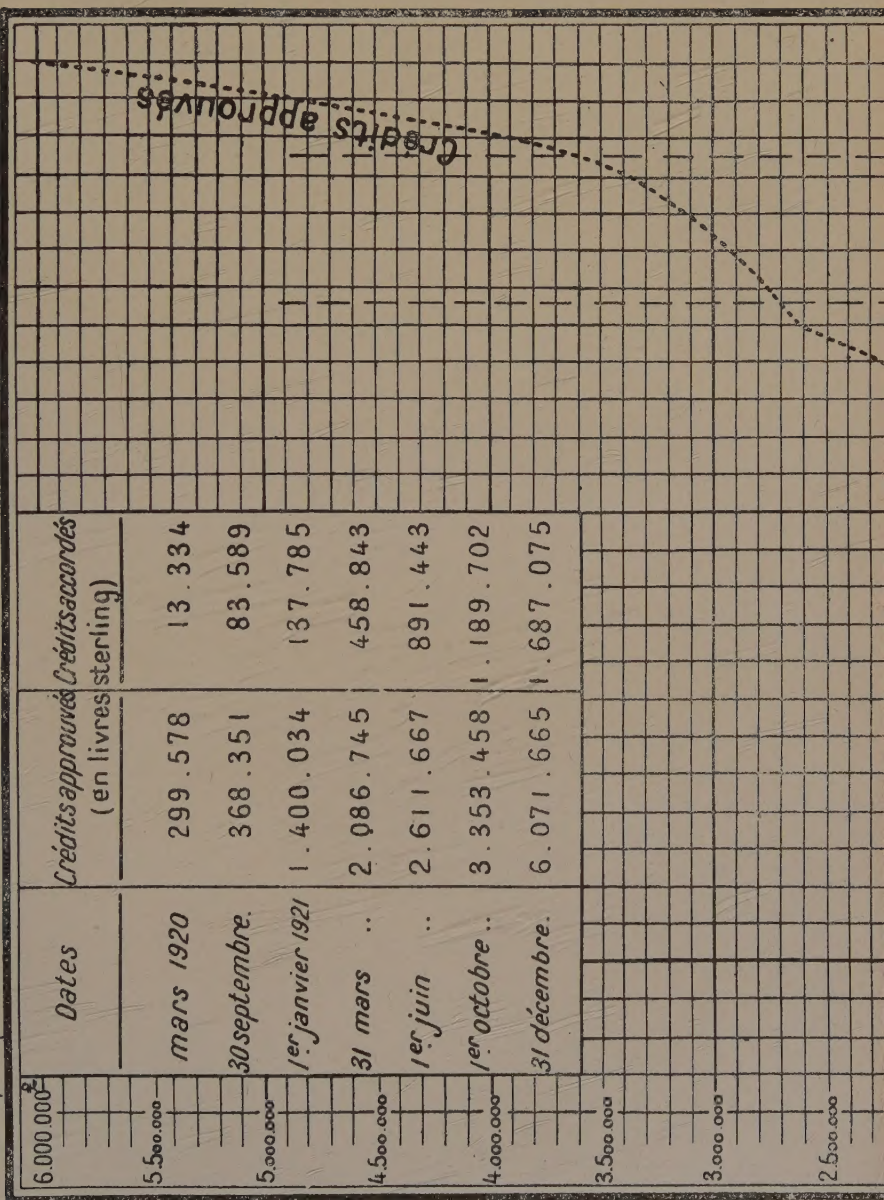
ET DU DOLLAR

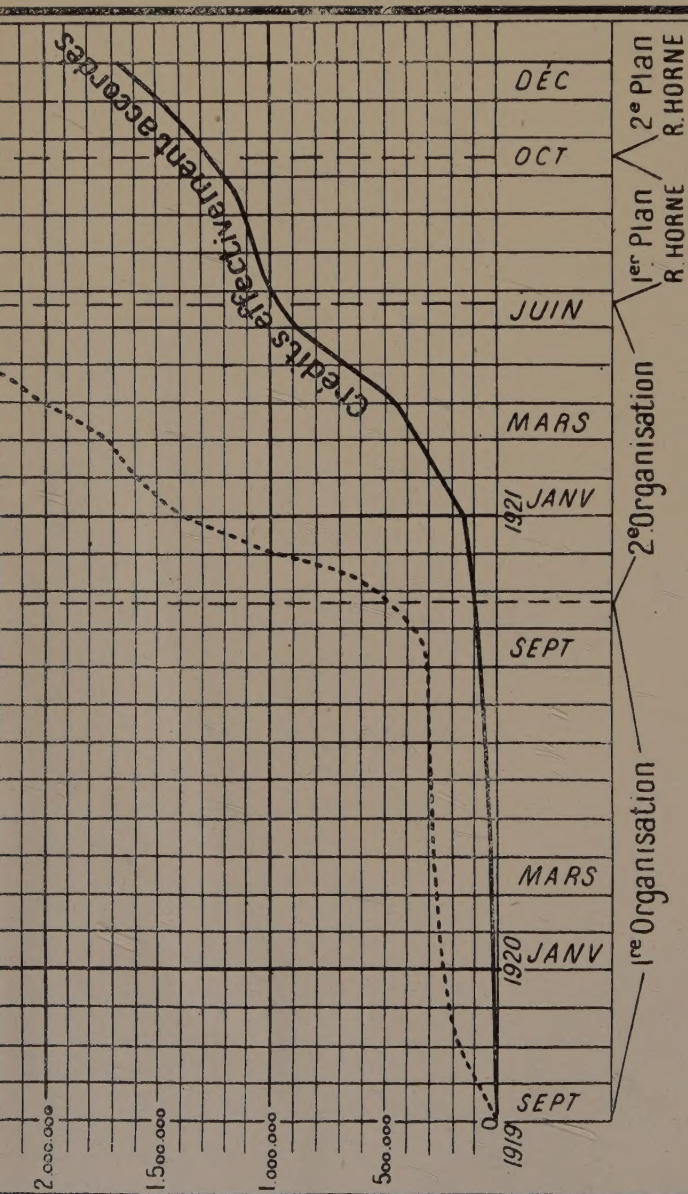
NC Français

31 décembre 1922



Graphique n° 3





ACTIVITÉ DE L'EXPORT CREDITS DEPARTMENT

de sa création (septembre 1919) au 31 décembre 1921

